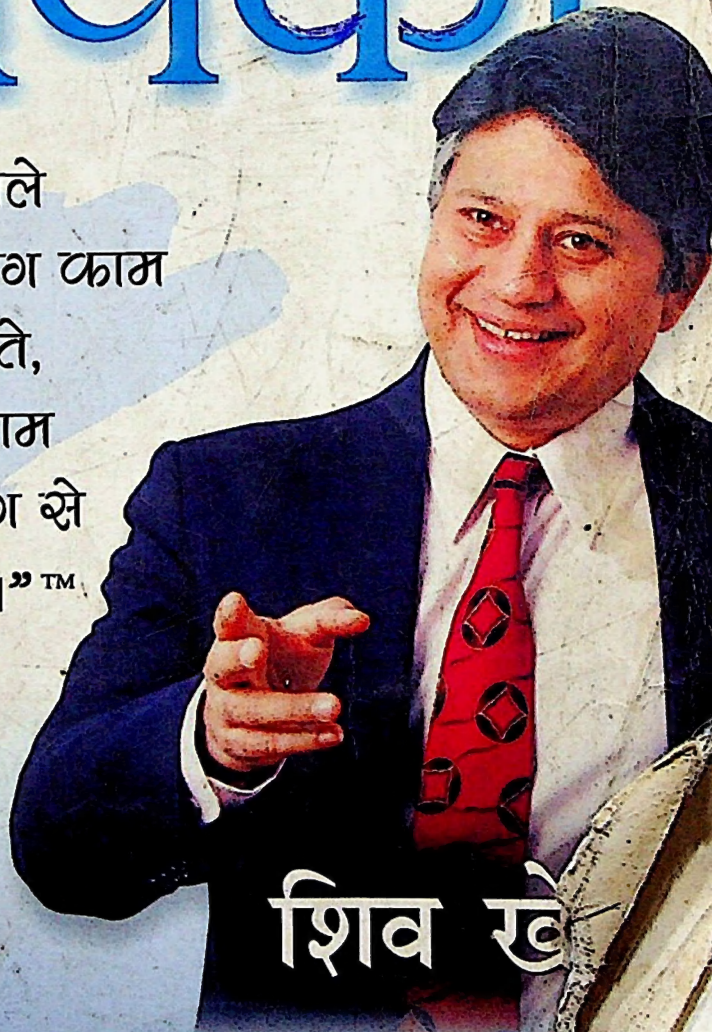


जीत आपकी

“जीतने वाले
कोई अलग काम
नहीं करते,
वे हर काम
अलग ढंग से
करते हैं।”™



शिव रे



THE INTERNATIONAL BESTS

विष्णु मठ

मठ का नाम विष्णु मठ का नाम विष्णु

मठ का नाम विष्णु मठ का नाम विष्णु

मठ का नाम विष्णु मठ का नाम विष्णु



मठ का नाम विष्णु मठ का नाम विष्णु

जीत आपकी

जीतने वाले कोई अलग काम नहीं करते
वे हर काम अलग ढंग से करते हैं

क्रामयाबी की ओर ले जाने वाली सीढ़ी

शिव खेड़ा



फुल सर्कल

अनुवादक और संपादक : शिव खेड़ा

अंग्रेजी पुस्तक YOU CAN WIN का हिंदी अनुवाद

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted, in any form or by any means, without permission. Any person who does any unauthorised act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

जीत आपकी

© शिव खेड़ा

प्रथम संस्करण : 2000

प्रकाशक : फुल सर्कल

18-19, दिलशाद गार्डन, जी.टी.रोड, दिल्ली-110 032

लेज़र : विनायक कम्प्यूटर्स, दिल्ली-110 032

मुद्रक : न्यू-टेक फोटोलिथोग्राफर, दिल्ली-110 095

JEET AAPKI

Shiv Kherra

ISBN 81-7621-067-6

मेरी माँ को समर्पित
जिनका मैं उस मज़बूत बुनियाद बनाने
के लिए सदा एहसानमंद रहूँगा
जिसके आधार पर यह
किताब लिखी गई है



संस्कृत-विद्या-पीठ

संस्कृत-विद्या-पीठ-प्रकाशन-संस्थान

संस्कृत-विद्या-पीठ-प्रकाशन-संस्थान

संस्कृत-विद्या-पीठ-प्रकाशन-संस्थान

संस्कृत-विद्या-पीठ-प्रकाशन-संस्थान

लेखक की ओर से

PREFACE

सफलता का मतलब सिर्फ असफल होना नहीं है, बल्कि सफलता का सही अर्थ है अपने असली मकसद को पाना। इसका मतलब है पूरा युद्ध जीतना, न कि छोटी-मोटी लड़ाइयाँ जीतना।
—एडविन सी. ब्लिस

Success doesn't mean the absence of failures; it means the attainment of ultimate objectives. It means winning the war, not every battle. —Edwin C. Bliss

आप ऐसे लोगों से मिले ही होंगे जो अपनी जिंदगी बेमकसद गुजार रहे हैं। ऐसे लोग किस्मत के रास्ते से जो भी मिलता है, उसे ही कुबूल कर लेते हैं। चंद लोग ही होते हैं जिन्हें कामयाबी तुम्हारे से मिल जाती है, पर ज्यादातर लोग तो नाखुशी और हताशा (frustration) में ही जिंदगी गुजार देते हैं।

यह किताब ऐसे लोगों के लिए नहीं है, जिनमें कामयाबी हासिल करने के लिए न तो पक्का इरादा होता है, न ही इसके लिए वे वक्त निकालते हैं और न ही कामयाब होने के लिए कोशिश करते हैं।

सीधी-सी बात है कि आप इस किताब को पढ़ रहे हैं, जिससे ज़ाहिर होता है कि आप अपनी जिंदगी को और भी बेहतर और खुशहाल बनाना चाहते हैं।

आपकी कामयाबी के रास्ते में यह किताब मददगार साबित हो सकती है।

आखिर यह कैसी किताब है?

What kind of book is this?

एक तरह से देखा जाए तो यह निर्माण (construction) पुस्तिका है। यह कामयाबी के लिए ज़रूरी औज़ारों के बारे में बताती है, और एक खुशहाल और भरपूर ज़िंदगी का नक्शा तैयार करती है।

दूसरे नज़रिए से देखें तो यह लज़ीज़ खाना बनाने की रेसिपी (recipe) बतानेवाली किताब है। जिस तरह खाना बनाते समय उसमें इस्तेमाल होनेवाली हर सही चीज़ को सही मात्रा में मिलाया जाए तो ही खाना बढ़िया बनता है, उसी तरह इस किताब में उन उसूलों की बात की गई है, जिनका सही मात्रा में इस्तेमाल आपको कामयाबी की हर ऊँचाई तक पहुँचा सकता है।

लेकिन सबसे बढ़कर यह एक गाइड बुक है। यह हर क़दम पर कामयाबी का सपना देखने से लेकर उन सपनों को सच करने तक के रास्ते बताती है।

इस पुस्तक को कैसे पढ़ें?

How to read this book?

यह पुस्तक आपको नए लक्ष्य बनाने, एक नए उद्देश्य की समझ पैदा करने, और आपके खुद के बारे में और आपके भविष्य के बारे में नए विचार पैदा करेगी। जैसाकि किताब के नाम से ही ज़ाहिर है, यह आपको अपनी पूरी ज़िंदगी कामयाब बनाने में मदद करेगी। लेकिन आप इस किताब की खास बातों का फ़ायदा एक सरसरी नज़र से पढ़ने या पूरी किताब को एक बारी में गटक लेने से नहीं उठा सकते। इसके लिए तो आपको एक बार

में सिर्फ एक ही चैप्टर, बहुत धीरे-धीरे और समझते हुए पढ़ना होगा। जब तक एक चैप्टर की सारी बातें अच्छी तरह से न समझ लें, अगले चैप्टर को पढ़ने के लिए जल्दबाजी न करें।

आप इसे एक 'वर्कबुक' (work book) की तरह इस्तेमाल करें। आपने क्या समझा, क्या सोचा, सब इस वर्कबुक में साइड में लिखते जाएँ। और किताब के उन वाक्यों, पैराग्राफों या हिस्सों पर निशान लगाते जाएँ, जो आपके लिए ज़रूरी हों।

हर चैप्टर को पढ़ने के बाद उसकी खास-खास बातों पर अपने जीवन-साथी या दोस्तों से चर्चा ज़रूर करें। खासकर वैसा कोई दोस्त या रिश्तेदार जो आपकी खूबियों और खामियों को अच्छी तरह से जानता हो। उसकी निष्पक्ष राय आपके लिए मददगार होगी।

एक एक्शन प्लान शुरू करें

Start an action plan

इस किताब का एक मक़सद यह भी है कि आपको आनेवाली जिंदगी के लिए एक एक्शन प्लान तैयार करने में मदद करे। अगर आपने अब तक कोई एक्शन प्लान नहीं बनाया है, तो यह किताब आपको तीन चीज़ें बताएगी :

1. आप क्या हासिल करना चाहते हैं?
2. किस तरह से उसे हासिल करना चाहते हैं?
3. कब तक हासिल करने का प्लान है?

इस किताब को पढ़ते वक़्त एक नोटबुक साथ रखें और उसे तीन हिस्सों में बाँट लें : आपके लक्ष्य, आप अपने लक्ष्य कितने मुकामों से गुज़रकर पाना चाहते हैं, और इस क्रामयाबी के लिए आपका टाइम-टेबल।

जब आप इस किताब को पढ़कर ख़त्म करेंगे, आपकी नोटबुक एक ऐसी मज़बूत नींव तैयार कर चुकी होगी, जिस पर आप अपनी नई जिंदगी

की इमारत खड़ी कर सकते हैं।

इस किताब में बताए गए नियम और उसूल सर्वव्यापी हैं, जो हर हालात, हर मुल्क, और हर संगठन में अपनाए जा सकते हैं। जैसा कि प्लैटो (Plato) ने कहा है कि “सच्चाई अमर है।”

इस पूरी किताब में मैंने सिर्फ लिखने की सुविधा के लिए पुलिंग शब्दों का इस्तेमाल किया है, लेकिन इस किताब में बताए गए उसूल या रास्ते पुरुष और महिला, दोनों पर एक जैसे ही लागू होते हैं। कहीं कोई फर्क नहीं है। कामयाबी के ये उसूल इस आधार पर लिखे गए हैं कि ज्यादातर लोग क्राबिलियत या अक्ल की कमी के कारण नाकामयाब नहीं होते बल्कि इरादा, रास्ता, समर्पण और अनुशासन की कमी के कारण नाकामयाब होते हैं।

आभार

ACKNOWLEDGEMENTS

ह र काम की तरह इस किताब को लिखने में भी कई लोगों की मेहनत शामिल है। मैं अपनी बेटियों और खासतौर पर अपनी पत्नी का शुक्रिया अदा करता हूँ। इस काम को पूरा करने में इनके धैर्य और मदद ने मुझे प्रेरणा दी है। मैं अपने स्टाफ़ (staff) के कड़े प्रयास का भी शुक्रगुजार हूँ जिन्होंने अपनी मेहनत और कोशिशों से इस किताब का प्रकाशन मुमकिन बनाया।

इस किताब में इस्तेमाल किए गए उदाहरण, कहानियाँ, घटनाएँ पिछले 25 सालों के दौरान अखबारों, मैगज़ीनों, भाषणों, सेमिनारों में शामिल लोगों के अलावा कई अन्य जगहों से जमा किए गए हैं। बदक्रिस्मती से कई बार इन जानकारियों के स्रोत (source) नोट नहीं किए जा सके या मालूम नहीं हो सके, इसलिए जानकारी के सही स्रोत के प्रति आभार प्रकट कर पाना संभव नहीं। इन स्रोतों की जानकारी न होने के बावजूद मैं उन सारे लोगों के प्रति अपना आभार प्रकट करना चाहूँगा, जिन्होंने इस किताब के लिए जाने-अनजाने अपना योगदान दिया है।

इस किताब में इस्तेमाल की गई सामग्री के लिए आभार प्रकट करने का हर संभव प्रयास किया गया है। भूल से भी किसी का आभार प्रकट करने में चूक हो गई हो तो लेखक के ध्यान में लाने पर अगले संस्करण (edition) में इसे ठीक कर दिया जाएगा।

पुस्तक में कॉपीराइट (Copyright) सामग्री के इस्तेमाल की इजाजत

देने के लिए मैं इन सबके प्रति आभार प्रकट करता हूँ :

The Best of...Bits & Pieces, copyright © 1994. Reprinted by permission. The Economics Press, Inc., 12 Daniel Road, Fairfield, NJ 07004-2565, USA. Tel.: (+1973) 2271224, Fax : (+1973) 2279742, e-mail : info@epinc. com, Web-site : [http : / www. epinc. com](http://www.epinc.com)

अनुक्रम

1. नजरिए की अहमियत 15
सकारात्मक नजरिया अपनाएँ
IMPORTANCE OF ATTITUDE
Building a positive attitude

2. सफलता 65
क़ामयाबी के उपाय
SUCCESS
Winning strategies

3. प्रेरणा 139
खुद को और दूसरों को भी रोज़ाना प्रेरित करना
MOTIVATION
Motivating yourself and others every day

4. स्वाभिमान 157
सकारात्मक स्वाभिमान और छवि बनाना
SELF-ESTEEM
Building positive self-esteem and image

5. आपसी मेलजोल

205

अच्छी शरिस्त्रयत का निर्माण

INTERPERSONAL SKILLS

Building a pleasing personality

6. अवचेतन मन और आदतें

271

अच्छी आदतें और चरित्र का निर्माण

SUBCONSCIOUS MIND AND HABITS

Forming positive habits and character

7. लक्ष्य बनाएँ

293

अपने लक्ष्य बनाना और हासिल करना

GOAL-SETTING

Setting and achieving your goals

8. नैतिक मूल्य और दूरअंदेशी

309

सही काम सही वजह के लिए करना

VALUES AND VISION

Doing the right things for the right reason

नज़रिए
की
अहमियत

Importance of Attitude

सकारात्मक नज़रिया अपनाएँ
BUILDING A POSITIVE ATTITUDE



एक आदमी मेले में गुब्बारे बेचकर अपनी गुज़र-बसर करता था। उसके पास लाल, नीले, पीले, हरे—चारों रंग के गुब्बारे थे। जब कभी उसकी बिक्री कम होने लगती, तब वह हीलियम गैस से भरा एक गुब्बारा हवा में छोड़ देता। बच्चे उसे उड़ता देखकर, वैसा ही उड़नेवाला गुब्बारा पाने के लिए मचल उठते। बच्चे उससे गुब्बारा खरीदते और इस तरह उसकी बिक्री फिर से बढ़ जाती। दिन-भर यही सिलसिला चलता रहता। एक दिन वह आदमी बाज़ार में खड़ा गुब्बारे बेच रहा था। अचानक उसे महसूस हुआ कि पीछे से कोई उसका कुरता पकड़कर खींच रहा है। उसने पीछे मुड़कर देखा तो एक छोटे-से बच्चे को खड़ा पाया। उस बच्चे ने गुब्बारे वाले से पूछा, “अगर आप काला गुब्बारा छोड़ेंगे तो क्या वह भी उड़ेगा ?” बच्चे की बात उसके दिल में लगी और उसने प्यार से जवाब दिया, “बेटे, गुब्बारा अपने रंग की वजह से नहीं उड़ता, बल्कि उसके अंदर क्या है, इस वजह से ही वह ऊपर जाता है।”

ठी

क यही बात हमारी ज़िंदगी पर भी लागू होती है। क़ीमती वह चीज़ है, जो हमारे अंदर है। और वह चीज़ जो हमें ऊपर की ओर ले जाती है, वह हमारा नज़रिया (attitude) है।

क्या आपको कभी ताज़ुब हुआ है कि कुछ व्यक्ति, कंपनियाँ या देश दूसरों के मुक़ाबले ज़्यादा कामयाब क्यों होते हैं ?

यह कोई राज़ नहीं है। ऐसे लोगों के सोचने और काम करने का तरीक़ा ज़्यादा असरदार होता है। ये लोग सीख चुके हैं कि अपने सबसे क़ीमती संसाधनों यानी लोगों में पूँजी लगाकर काम को असरदार कैसे बनाया जाए या ‘लोग’ ही उनकी सबसे बड़ी पूँजी है। मेरा यक़ीन है कि किसी इंसान, संस्था या देश की कामयाबी उसके लोगों की ख़ूबियों (quality) पर निर्भर करती है।

मैंने दुनिया-भर की बड़ी कंपनियों के बड़े अफ़सरों से बात की, और उनसे एक सवाल पूछा, “अगर आपके हाथ में जादू की छड़ी हो

और एक चीज़ बदलनी हो, जो आपको अपने काम में बेहतरी और लाभ दिलाए, तो वह क्या चीज़ है?" सबका जवाब एक जैसा था। सबने कहा कि अगर लोगों का नज़रिया बेहतर हो, काम करने की ख़्वाहिश से भरा रहे तो वे मिल-जुलकर काम करेंगे, इससे नुक़सान कम होगा, वफ़ादारी बढ़ेगी और आमतौर पर कंपनी में लगन से काम करने का एक माहौल बन जाएगा।

हार्वर्ड यूनिवर्सिटी (Harvard University) के विलियम जेम्स (William James) का कहना है, "मेरी पीढ़ी की सबसे बड़ी खोज यह है कि इंसान अपने नज़रिए में बदलाव लाकर अपनी ज़िंदगी को बेहतर बना सकता है।"

तज़ुर्बे से पता चलता है कि किसी भी व्यवसाय का सबसे ज़रूरी और क़ीमती संसाधन इंसान (human) होता है। इसकी अहमियत तो पूँजी और मशीनों से भी ज़्यादा होती है। पर बदक्रिस्मती से यह सबसे ज़्यादा व्यर्थ या बेकार चला जाता है। आदमी ही आपकी सबसे बड़ी पूँजी या सबसे बड़ा बोझ हो सकते हैं।

ख़ूबियों से भरे लोग

TQP—Total Quality People

बहुत सारे ट्रेनिंग प्रोग्राम जैसे कस्टमर सर्विस (Customer Service), सेलिंग स्किल्स (Selling Skills) और स्ट्रैटेजिक प्लानिंग (Strategic Planning) के बाद मैं इस नतीजे पर पहुँचा हूँ कि इन सारे बड़े प्रोग्राम (Programme) के सामने एक ही चुनौती है। ये प्रोग्राम तब तक कामयाब नहीं होते जब तक इनकी सही बुनियाद न हो और इनकी सही बुनियाद है—TQP। यह TQP क्या है? इसका मतलब है—Total Quality People यानी वे लोग जो अच्छे चरित्रवाले, ईमानदार, नैतिक मूल्यों और सकारात्मक (positive) नज़रिए वाले होते हैं।

मुझे ग़लत न समझें। आपको दूसरे सारे प्रोग्रामों की ज़रूरत है मगर वे तभी सफल होंगे, जब आपकी नींव सही होगी, और वह नींव है—TQP।

एक उदाहरण के तौर पर, कुछ ग्राहक सेवा (customer services) प्रोग्रामों में भागीदारों को मेहरबानी और शुक्रिया जैसे लफ्जों का इस्तेमाल करने के साथ ही खरीददारों के सामने मुस्काने और हाथ मिलाने की बात सिखाई जाती है। लेकिन झूठी मुस्कान व्यक्ति का साथ कब तक देगी, अगर उसके दिल में सेवा करने का जज़्बा ही न हो, और फिर लोग ऐसी झूठी मुस्कान को बड़ी आसानी से भाँप लेते हैं। यदि मुस्कान झूठी है तो लोग उससे चिढ़ जाते हैं। मेरे कहने का मकसद यह है कि असलियत (substance) का होना दिखावे से ज़्यादा ज़रूरी है, न कि दिखावा। इसमें कोई शक नहीं कि मेहरबानी, शुक्रिया, मुस्काना वगैरह बेहद ज़रूरी हैं मगर याद रखें कि अगर सेवा की भावना हो तो ये सब खुद-ब-खुद बहुत आसानी से आ जाते हैं।

मशहूर फ्रेंच चिंतक (philosopher) ब्लेज़ पास्कल (Blaise Pascal) के पास एक आदमी आया और कहने लगा कि “अगर मेरे पास आप जैसा दिमाग हो तो मैं एक बेहतर इंसान बन सकता हूँ।” तब पास्कल ने जवाब दिया, “एक बेहतर इंसान बनो, तुम्हारा दिमाग खुद-ब-खुद मेरे जैसा हो जाएगा।”

कैलगरी टॉवर (Calgary Tower) की ऊँचाई 190.8 मीटर और वज़न 10884 टन है। कुल वज़न में तक्ररीबन 60 फीसदी यानी 6349 टन हिस्सा ज़मीन के अंदर है। इससे ज़ाहिर है कि जितनी विशाल इमारत होगी, उतनी ही मज़बूत उसकी बुनियाद होगी। जिस तरह मज़बूत इमारतों के लिए मज़बूत बुनियाद की ज़रूरत होती है, उसी तरह सफलता के लिए भी एक मज़बूत बुनियाद की ज़रूरत होती है और वह बुनियाद है—आपका नज़रिया (attitude)।

सफलता में आपके नज़रिए का हिस्सा

Your Attitude Contributes to Success

हार्वर्ड यूनिवर्सिटी (Harvard University) द्वारा की गई एक स्टडी (study) में पाया गया है कि जब कोई व्यक्ति नौकरी पाता है तो इसमें

85 फीसदी हिस्सेदारी उसके नज़रिए की होती है और बाक़ी के 15 फीसदी में उस व्यक्ति की स्मार्टनेस और काम की जानकारी शामिल होती है। हैरत की बात तो यह है कि पढ़ाई पर खर्च होने वाली पूरी की पूरी (100%) रक़म इसी स्मार्टनेस पर खर्च की जाती है, जबकि सफलता में उसकी हिस्सेदारी सिर्फ़ 15 फीसदी है।

यह किताब सफलता के बाक़ी 85 फीसदी के बारे में ही है। अंग्रेज़ी भाषा में 'Attitude' (नज़रिया) सबसे महत्वपूर्ण लफ़्ज़ है। ज़िंदगी के हर हिस्से में इसका महत्त्व है। चाहे वह आपकी निजी ज़िंदगी हो या फिर आपकी व्यावसायिक ज़िंदगी। क्या एक अफ़सर अच्छे नज़रिए के बग़ैर एक अच्छा अफ़सर बन सकता है? अच्छे नज़रिए के बग़ैर क्या कोई विद्यार्थी (student) अच्छा विद्यार्थी बन सकता है? क्या माँ-बाप, गुरु, दुकानदार, मालिक और कर्मचारी अच्छे नज़रिए के बिना अपने काम में अच्छे हो सकते हैं?

चाहे आप किसी भी क्षेत्र में काम कर रहे हों, क़ामयाबी की बुनियाद एक ही है। और वह है—आपका नज़रिया।

अगर आपका नज़रिया क़ामयाब और लक्ष्य प्राप्ति के लिए इतना ही महत्वपूर्ण है तो क्या आपको ज़िंदगी के प्रति अपने नज़रिए को जाँचना नहीं चाहिए? क्या खुद से यह नहीं पूछना चाहिए कि आपका नज़रिया आपके मक़सद (goal) पर किस हद तक असर डाल सकता है?



हीरों से भरा खेत

Acres of Diamonds

अफ़्रीका में एक खुश और संतुष्ट किसान रहा करता था। वह खुश था क्योंकि वह संतुष्ट था, और संतुष्ट था क्योंकि वह खुश था। एक दिन उसके पास एक ज्ञानी (wise) व्यक्ति आया, जिसने उसे हीरों (diamonds) की अहमियत और उनकी ताक़त के बारे में बताया। ज्ञानी व्यक्ति ने कहा, “अगर तुम्हारे पास अंगूठे के जितना भी हीरा हो तो तुम अपना एक शहर ख़रीद सकते हो, और अगर तुम्हारे पास

मुट्ठी के बराबर का हीरा हो, तब तो तुम शायद अपने देश के ही मालिक बन सकते हो।” ऐसी बातें किसान को बताकर वह ज्ञानी व्यक्ति चला गया। उस रात किसान बिल्कुल नहीं सो सका। वह नाखुश और असंतुष्ट हो गया। वह नाखुश था क्योंकि वह असंतुष्ट था और असंतुष्ट इसलिए था क्योंकि नाखुश था।

अगले दिन सुबह उसने अपने खेतों को बेचने का बंदोबस्त किया और अपने घरवालों की देखभाल का इंतज़ाम करके वह हीरों की खोज में निकल पड़ा। पूरे अफ्रीका में वह घूमता रहा, लेकिन कुछ न मिला। सारे यूरोप का चक्कर लगाने के बाद भी उसकी खोज पूरी न हुई। जब वह स्पेन पहुँचा तब तक वह भावनात्मक, शारीरिक और आर्थिक कमी से बिल्कुल टूट चुका था। उसकी हिम्मत इतनी ज़्यादा टूट गई थी कि उसने बार्सीलोना नदी में कूदकर खुदकुशी कर ली।

उधर जिस व्यक्ति ने उसके खेत खरीदे थे, एक बार जब वह खेतों से गुज़रने वाली एक नहर से अपने ऊँटों को पानी पिला रहा था, तो नहर के दूसरे किनारे पर सूरज की रोशनी जैसे ही एक पत्थर पर पड़ी तो इंद्रधनुष की तरह सात रंग जगमगा उठे। उस व्यक्ति ने सोचा कि यह पत्थर बैठक में सजाने के काम आएगा, और वह उसे उठा कर घर ले आया और बैठक में सजा दिया। उसी दोपहर वह ज्ञानी व्यक्ति फिर वहाँ आया, उसकी नज़र जगमगाते पत्थर पर पड़ी तो उसने पूछा कि “क्या हाफ़ीज वापस आ गया है?” नए मालिक ने जवाब दिया, “नहीं, लेकिन आप ऐसा क्यों पूछ रहे हैं?” तब ज्ञानी व्यक्ति ने जवाब दिया, “वह सामने रखा पत्थर हीरा है, मैं देखते ही पहचान जाता हूँ।” नए मालिक ने फिर कहा, “नहीं, वह सिर्फ़ एक पत्थर है। मैंने उसे नहर के पास से उठाया है। चलिए, मैं आपको दिखाता हूँ। वहाँ ऐसे बहुत सारे पत्थर पड़े हैं।”

वे दोनों गए और पत्थरों के कुछ नमूने उठा लाए और जाँच के लिए भेज दिए। सचमुच वे पत्थर हीरे ही थे। उन्होंने पाया कि उस खेत में दूर-दूर तक हीरे दबे हुए थे।

इस कहानी से क्या सबक मिलता है?

इस कहानी से पाँच सबक मिलते हैं :

1. जब हमारा नज़रिया सही हो, तब हमें अहसास होता है कि हम सब हीरों की खानों पर चल रहे हैं जो अक्सर हमारे पैरों के नीचे होते हैं। हमें इसके लिए कहीं जाने की ज़रूरत नहीं है। ज़रूरत है तो सिर्फ़ इसे पहचानने की।
2. दूसरी ओर घास हमेशा हरी दिखती है।
3. जैसे हम ये सोचते हैं कि दूसरे का स्थान हासिल करके हमें खुशी होगी, उसी तरह दूसरे भी यही सोचते हैं कि हमारा स्थान पाकर उन्हें भी खुशी मिलेगी। इसी ख़ाबी सोच को लेकर लोग अदला-बदली को तैयार रहते हैं।
4. जब लोग मौक़े को पहचान नहीं पाते तो अवसर का खटखटाना उन्हें शोर लगता है।
5. एक मौक़ा दोबारा नहीं खटखटाता, दूसरा मौक़ा अच्छा या बुरा हो सकता है, लेकिन वो नहीं होगा जो पहले था।

इसलिए सही फैसला सही समय पर करना बहुत अहमियत रखता है।



डेविड और गोलियथ

David and Goliath

डेविड और गोलियथ की कहानी हम सभी जानते हैं। एक राक्षस था, जो गाँव के बच्चों को डराता-धमकाता और परेशान करता था। एक दिन 17 साल का एक गड़रिया (shepherd boy) अपने भाइयों से मिलने आया और पूछा कि “तुम लोग राक्षस से लड़ते क्यों नहीं हो?” भाई बेहद डरे हुए थे, उन्होंने जवाब दिया, “क्या तुमने देखा नहीं कि वह इतना बड़ा है कि उसे मारा नहीं जा सकता है?” तब डेविड ने जवाब दिया, “नहीं, ऐसी बात नहीं है कि वह इतना बड़ा है कि उसे मार नहीं सकते, बल्कि वह इतना बड़ा है कि उसे मारो तो चूक नहीं

सकते।” बाक़ी सब इतिहास है। हम सभी जानते हैं कि क्या हुआ— डेविड ने गुलेल से ही राक्षस को मार डाला। राक्षस वही था लेकिन उसके बारे में डेविड का नज़रिया अलग था।

हमारा नज़रिया इस बात को तय करता है कि हम हार को किस तरह देखते हैं। सकारात्मक सोच वालों के लिए हार सफलता की एक सीढ़ी हो सकती है तो नकारात्मक सोच वालों के लिए यह रास्ते की बाधा हो सकती है।

अच्छी संस्थाओं (organizations) की पहचान तनख़्वाहों और काम के हालात से नहीं मापी जाती; बल्कि उनकी पहचान तो अहसास, नज़रिया और आपसी संबंधों से मापी जाती है।

जब कर्मचारी कहते हैं, “मैं यह काम नहीं कर सकता।” तो इस बात के दो मुमकिन मतलब हो सकते हैं। क्या वे यह कह रहे हैं कि उन्हें काम करना नहीं आता या वे काम करना नहीं चाहते।” अगर उन्हें यह काम करना नहीं आता तब तो उन्हें ट्रेनिंग (training) की ज़रूरत है। अगर वे यह कहते हैं कि काम करना नहीं चाहते तो यह उनके नज़रिए का मुद्दा हो सकता है—यानी वे परवाह नहीं करते, या यह उसूलों का मुद्दा हो सकता है—यानी वे सोचते हैं कि उन्हें ऐसा नहीं करना चाहिए।

संपूर्णता का रास्ता

Holistic approach

मैं संपूर्णता की सोच में यक़ीन करता हूँ। हम सिर्फ़ एक हाथ या पैर नहीं हैं, बल्कि पूरे एक इंसान हैं। पूरा आदमी काम पर जाता है और वही पूरा आदमी लौटकर घर आता है। हम घर की परेशानियाँ और मुश्किलें (family problems) दफ़्तर में और दफ़्तर की मुश्किलें (work problems) घर में ले जाते हैं।

जब हम घर की मुश्किलें दफ़्तर में ले जाते हैं, तब क्या होता है? हमारा तनाव (stress) बढ़ जाता है और काम की क्षमता कम होती जाती

है। उसी तरह दफ़्तर (work) और समाज (social) की मुश्किलों का असर हमारी ज़िंदगी के हर पहलू पर पड़ता है।

इनमें से किसी एक मुद्दे पर ज़िम्मेदारी के साथ एक समझदार व्यक्ति के रूप में सोच-विचार करें। इसे पारिवारिक ज़िंदगी, या अपने काम, या अपनी सरकार, या अपनी दुनिया पर लागू करके देखें; यह सही, साफ़ और ठोस बात लगेगी।

हमारा नज़रिया तय करने वाले कारक

Factors that determine our attitude

क्या हम नज़रिया लेकर पैदा होते हैं या यह उम्र के साथ विकसित होता है? वे कौन-से कारक हैं जो हमारा नज़रिया बनाते हैं? अगर अपने माहौल की वजह से ज़िंदगी के प्रति आपका नज़रिया नकारात्मक (Negative) है तो क्या आप इसे बदल सकते हैं? हमारे नज़रिए का ज़्यादातर हिस्सा हमारी कच्ची उम्र के दौरान ही रूप लेता है।

मुख्य रूप से ये तीन कारक हमारे नज़रिए को तय करते हैं :

1. माहौल (Environment)
2. तजुर्बा (Experience)
3. शिक्षा (Education)

इन्हें हम नज़रिए के तीन 'Es' कह सकते हैं। आइए अब अलग-अलग इन तीनों पर नज़र डालें।

1. माहौल (Environment)

माहौल नीचे लिखी बातों से बनता है—

- घर : सकारात्मक या नकारात्मक असर (Home : positive or negative influences)
- स्कूल : साथियों का दबाव (School : peer pressure)

- दफ़्तर : मदद करने वाले या ज़्यादा मीन-मेख निकालने वाले या आलोचक सुपरवाइज़र (Work : supportive or over-critical supervisor)
- मीडिया : टेलीविज़न, अख़बार, मैगज़ीन, रेडियो, फिल्में (Media : television, newspapers, magazines, radio, movies)
- सांस्कृतिक पृष्ठभूमि (Cultural background)
- धार्मिक पृष्ठभूमि (Religious background)
- परंपराएँ और आस्थाएँ (Traditions and beliefs)
- सामाजिक माहौल (Social environment)
- राजनैतिक माहौल (Political environment)

ये सारे माहौल मिलकर एक तहज़ीब बनाते हैं। चाहे घर हो, या दफ़्तर हो, या देश हो—हर किसी की अपनी तहज़ीब होती है।

क्या आपने कभी इस बात पर ग़ौर किया है कि जब आप किसी दुकान पर जाते हैं, वहाँ का सेल्समैन अदब वाला होता है, और वहाँ का सुपरवाइज़र और मैनेजर और मालिक भी अदब वाले होते हैं? लेकिन जब आप दूसरी दुकान पर जाते हैं, तो पाते हैं कि वहाँ हर कोई बड़ा रूखा और बदतमीज़ है।

आप किसी के घर जाते हैं तो वहाँ बच्चों और उनके माँ-बाप—सभी को अच्छा व्यवहार वाला, तमीज़ वाला और ख़याल रखने वाला पाते हैं। जब आप दूसरे घर में जाते हैं तो वहाँ के लोगों को आपस में कुत्ते-बिल्लियों की तरह लड़ते-झगड़ते ही पाते हैं।

जिस देश की सरकार और राजनीतिक माहौल में ईमानदारी होती है, वहाँ के लोग भी आमतौर पर ईमानदार, मददगार और क़ानून का पालन करने वाले होते हैं। इसका उलटा भी उतना ही सच है। जिस तरह बेईमान और भ्रष्ट माहौल में एक ईमानदार आदमी का जीना मुश्किल हो जाता है, उसी तरह ईमानदारी से भरे माहौल में बेईमान व्यक्ति को मुश्किल होती है।

अच्छे माहौल में मामूली कर्मचारी की भी काम करने की शक्ति बढ़ जाती है, जबकि घटिया माहौल में अच्छा काम करने वाले की

कार्यक्षमता गिर जाती है।

किसी भी जगह तहजीब (Culture) ऊपर से नीचे आती है, नीचे से ऊपर कभी नहीं। हमें पीछे मुड़कर देखना चाहिए कि हमने अपने लिए और अपने आसपास के लोगों के लिए कैसा माहौल बनाया है। घटिया माहौल में अच्छे व्यवहार की उम्मीद करना भी मुश्किल है। जहाँ क़ानून का न होना (Lawlessness) ही क़ानून बन जाता हो, वहाँ ईमानदार नागरिक भी चोर, उचक्के और बेईमान हो जाते हैं।

क्या यही वह समय नहीं है, जब हमें जानना और परखना चाहिए कि हम किस माहौल में हैं या हमने अपने लिए और दूसरों के लिए कैसा माहौल बनाया है?

2. तजुर्बा (Experience)

जिंदगी में लोगों से और हालात से जैसा हमारा अनुभव होता है, उसी के अनुसार हमारा व्यवहार बदलता जाता है। अगर किसी व्यक्ति के साथ हमारा अनुभव अच्छा होता है तो उसके प्रति हमारा नज़रिया भी अच्छा होता है। इसका उलटा भी उतना ही सच है।

3. शिक्षा (Education)

मैं सिर्फ़ अक्षर के ज्ञान या डिग्री की बात नहीं कर रहा हूँ, बल्कि औपचारिक (Formal) और अनौपचारिक (informal), दोनों तरह की शिक्षा की बात कर रहा हूँ। जब ज्ञान को योजनाबद्ध तरीक़े से इस्तेमाल किया जाता है, तो वह बुद्धिमता में बदल जाता है और कामयाबी एक तरह से पक्की हो जाती है। मैं शिक्षा की बात एक विस्तृत अर्थ में कर रहा हूँ। इसमें शिक्षक यानी शिक्षा देनेवाले की भूमिका बड़ी ही अहम् होती है। शिक्षक का असर अनंत (Eternal) है। इसके असर की लहरें अनगिनत हैं।

हम सूचनाओं (informations) के समुद्र में तो डूब रहे हैं, लेकिन सही ज्ञान और समझ के लिए तरस रहे हैं। शिक्षा तो ऐसी होनी चाहिए जो हमें न केवल रोजी-रोटी कमाना सिखाए, बल्कि हमें जीना भी सिखाए।

सकारात्मक नज़रिए के लोगों की पहचान कैसे करें

How do you Recognize People with a Positive Attitude ?

जिस तरह से खराब सेहत न होने का मतलब अच्छी सेहत नहीं है, उसी तरह किसी व्यक्ति में नकारात्मकता न होने का मतलब यह नहीं हो जाता कि वह सकारात्मक है।

अच्छे नज़रिए वाले लोगों की शख्सियत (personality) में ऐसी खूबियाँ होती हैं कि जिनसे उन्हें आसानी से पहचाना जा सकता है। वे विनम्र, धैर्यवान, आत्म-विश्वासी और दूसरों का खयाल रखने वाले होते हैं। ऐसे लोगों को खुद से और दूसरों से बड़ी उम्मीदें रहती हैं। ये हमेशा अच्छे नतीजे की ही उम्मीद करते हैं।

अच्छा नज़रिया रखने वाला व्यक्ति हर मौसम में फलने वाले फल की तरह होता है, जिसका हमेशा स्वागत किया जाता है।

सकारात्मक नज़रिए के फ़ायदे

The benefits of a positive attitude

ये फ़ायदे कई हैं जिन्हें आसानी से देखा जा सकता है। लेकिन जो चीज़ आसानी से देखी जा सकती है, वह आसानी से छूट भी जाती है। अच्छे नज़रिए के कुछ फ़ायदे ये हैं :

- उत्पादकता बढ़ाता है (increases productivity)
- मिल-जुलकर काम करने की प्रेरणा देता है (fosters team-work)
- मुश्किलें सुलझाता है (solves problems)
- क्वालिटी को बेहतर बनाता है (improves quality)
- भाइचारे का माहौल बनाता है (makes for congenial atmosphere)
- वफ़ादार बनाता है (breeds loyalty)

- मुनाफ़ा बढ़ाता है (increases profits)
- मालिक, कर्मचारी और खरीददारों के बीच अच्छे व बेहतर रिश्ते बनाने की प्रेरणा देता है (fosters better relationships with employers, employees and customers)
- तनाव कम करता है (reduces stress)
- व्यक्ति को समाज में योगदान देने वाला बनाता है और वह देश के लिए महत्वपूर्ण पूँजी बन जाता है (helps a person become a contributing member of society and an asset to their country)
- एक अच्छी शख्सियत का निर्माण करता है (makes for a pleasing personality)

घटिया नज़रिए के नतीजे

The Consequences of a Negative Attitude

हमारी ज़िंदगी एक बड़ी बाधा दौड़ की तरह है, और घटिया नज़रिया होने से हम खुद ही अपने रास्ते की सबसे बड़ी बाधा बन जाते हैं। घटिया नज़रिए वाले लोगों के लिए नौकरी, शादी, दोस्ती या रिश्तों को बनाए रखना बहुत मुश्किल होता है। उनका नज़रिया :

- कड़ुआहट (bitterness)
- नाराज़गी (resentment)
- बिना मक़सद की ज़िंदगी (a purposeless life)
- ख़राब सेहत (ill health)
- खुद तथा दूसरों के लिए तनाव (high stress for themselves and others)

के रास्ते पर ले जाता है।

ऐसे लोग घर और दफ़्तर में घटिया माहौल बनाते हैं और समाज के लिए एक बोझ बन जाते हैं। ये लोग अपने घटिया व्यवहार को न

सिर्फ अपने आसपास रहने वाले लोगों, बल्कि आने वाली पीढ़ी तक फैलाते हैं।

अपने घटिया नज़रिए का अहसास हो जाने पर भी हम उसे बदलते क्यों नहीं?

When we become aware of our negative attitude, why don't we change?

इंसानी फ़ितरत आमतौर पर बदलाव का विरोध करती है। बदलाव तकलीफ़देह होता है। चाहे इसका असर अच्छा हो या बुरा, बदलाव तनाव भरा हो सकता है। कभी-कभी अपने ग़लत या बुरे नज़रिए (negativity) को हम इतना आरामदेह महसूस करते हैं कि हमारे अच्छे के लिए हो रहे बदलाव को भी हम कुबूल नहीं करना चाहते। हम बुरे ही बने रहना चाहते हैं।

चार्ल्स डिक्केंस (Charles Dickens) ने एक ऐसे क़ैदी के बारे में लिखा है जिसने कई साल अपनी सज़ा कालकोठरी में काटी। रिहा होने पर उसे खुले आसमान के नीचे सूरज की रोशनी में लाया गया। उस आदमी ने चारों तरफ़ देखा, और अपनी पाई हुई नई आज़ादी में उसने खुद को तकलीफ़ में महसूस किया, और उसने फिर से अपनी कालकोठरी में जाने की इच्छा ज़ाहिर की। उसके लिए, आज़ादी और खुली दुनिया के बदलाव के बजाए कालकोठरी, हथकड़ी और अंधेरा ही सुरक्षा और आराम देने वाला था।

अच्छा नज़रिया बनाने के उपाय

Steps to building a positive attitude

बचपन में जो भी नज़रिया हम बनाते हैं, वह पूरी ज़िंदगी साथ रहता है। इसमें कोई शक़ नहीं कि यह बेहद आसान और बढ़िया होगा कि कच्ची उम्र के दौरान ही हम सही नज़रिया अपनाएँ। तो क्या इसका यह मतलब है कि अगर कभी जान-बूझकर या ग़लती से हम नकारात्मक और बुरा

नज़रिया अपना लेते हैं तो उससे बंधे ही रहेंगे? जाहिर है, बिल्कुल नहीं। तो क्या हम बदल सकते हैं? हाँ। क्या यह आसान होगा? बिल्कुल नहीं।

आप कैसे एक अच्छा नज़रिया बनाकर उसे क़ायम रख सकते हैं?

- अच्छा नज़रिया बनाने वाले उसूलों को जानें।
- अच्छा बनने की इच्छा रखें।
- उन उसूलों का पालन करने के लिए निष्ठा और अनुशासन को अपनाएँ।

वातावरण, शिक्षा और तजुर्बे के बावजूद एक समझदार इंसान होने के नाते हमारे नज़रिए के लिए कौन ज़िम्मेदार है?

हम खुद ज़िम्मेदार हैं। ज़िंदगी में कभी-न-कभी हमें ज़िम्मेदारी कुबूल करनी पड़ती है। हम खुद को दोषी मानने के बजाए हर व्यक्ति और हर चीज़ को दोषी ठहराते हैं। ये हमारे ऊपर है कि हर सुबह हम अपना नज़रिया खुद तय करें। समझदार इंसान होने के नाते, यह ज़रूरी है कि हम अपने व्यवहार और कामों की ज़िम्मेदारी कुबूल करें।

ग़लत नज़रिए वाले लोग अपनी नाक्रामयाबी के लिए पूरी दुनिया, अपने माँ-बाप, गुरु, जीवन-साथी, अर्थव्यवस्था और सरकार को दोषी ठहराते हैं।

आपको अपने अतीत (past) से दूर हटना होगा। अपने बीते हुए कल की धूल झाड़कर सही रुख अपनाएँ। अपने सपनों को बटोरिए और आगे बढ़िए। सच्चाई, ईमानदारी और अच्छाई जैसी सही चीज़ों की सोच, हमारे दिमाग़ को अच्छी सोच के दायरे में ले जाती है।

अगर हम सही नज़रिया बनाकर उसे क़ायम रखना चाहते हैं तो हमें नीचे लिखे क़दमों को ध्यान से अमल में लाने की ज़रूरत है :

पहला क़दम : अपनी सोच बदलें और अच्छाई खोजें

Step 1 : change focus, look for the positive

हमें एक अच्छा खोजी बनने की ज़रूरत है। जीवन में हमें सही या अच्छाई

पर ध्यान देने की ज़रूरत है। आइए हम किसी व्यक्ति या हालात में कमियों को देखने की बजाए उनकी सही चीज़ों और अच्छाइयों को देखना शुरू करें। हम अपने स्वभाव के कारण दूसरों में कमियाँ व गलतियाँ ढूँढ़ने के इतने आदी हो जाते हैं कि उसकी सही तस्वीर भूल जाते हैं।

गलतियाँ ढूँढ़ने वाले तो स्वर्ग में भी गलतियाँ ढूँढ़ने से नहीं चूकेंगे। ज्यादातर लोग जिस चीज़ की तलाश कर रहे होते हैं, वह पा ही लेते हैं। अगर वे दोस्ती, खुशियाँ या अच्छाई की तलाश कर रहे होते हैं, तो वही उन्हें मिल भी जाती है। अगर वे झगड़ा या महत्त्वहीनता (indifference) ढूँढ़ते हैं तो वही उन्हें मिलता है। सावधान ! अच्छाइयों को तलाश करने का मतलब यह नहीं है कि गलतियों को नज़रअंदाज़ कर दिया जाए।



सोने की तलाश में

Looking for the gold

स्कॉटलैंड का एक युवक एंड्रयू कारनेगी (Andrew Carnegie) अमरीका आया और गुज़ारे के लिए छोटे-मोटे काम करने लगा। एक दिन वह अमरीका की सबसे बड़ी स्टील फैक्टरी का मालिक बन गया। एक समय ऐसा था, जब 43 करोड़पति कारनेगी के लिए काम करते थे। पचास-साठ साल पहले, एक मिलियन डॉलर बहुत-सा पैसा होता था, आज भी यह बहुत-सा पैसा है। किसी ने उनसे पूछा कि, “आप लोगों से कैसे पेश आते हैं?” तब कारनेगी ने जवाब दिया, “लोगों से पेश आना सोने की खुदाई करने जैसा ही है। जब आप एक तोले सोने के लिए खुदाई करते हैं, तो उसे पाने के लिए आपको टनो-टन मिट्टी हटानी पड़ती है। लेकिन जब आप खुदाई के लिए जाते हैं तो आप मिट्टी की तलाश में नहीं बल्कि सोने की तलाश में जाते हैं।”

आपकी नज़र (focus) किस पर है? सोने की खुदाई करने वाले (digger) जैसा बनें। अगर आप लोगों और चीज़ों में गलतियाँ ढूँढ़ेंगे तो ये बहुत मिल जाएँगी। आप क्या तलाश कर रहे हैं? एंड्रयू कारनेगी के जवाब में एक अहम् संदेश छिपा है। हर व्यक्ति और हर हालात में कुछ-

न-कुछ तो अच्छा जरूर होता ही है। कभी-कभी अच्छा पाने के लिए काफ़ी गहराई में जाना पड़ता है क्योंकि हो सकता है कि यह साफ़ दिखाई न पड़ रहा हो। लोगों और हालात में गलतियाँ तलाशने की हमें इतनी आदत हो जाती है कि क्या ठीक है, यह देखना ही भूल जाते हैं। किसी ने ठीक कहा है कि “बंद घड़ी भी दिन में दो बार सही समय देती है।”

याद रखें, जब आप सोने की खोज में जाते हैं तो आपको टनो-टन मिट्टी हटानी पड़ती है, एक तोला सोना पाने के लिए। जब आप खोज में निकलते हैं तो मिट्टी की नहीं बल्कि सोने की खोज में निकलते हैं।

ग़लत नज़रिए वाले लोग हमेशा नुक्स निकालते हैं

Negative people will always criticize

चाहे कुछ भी हो, कुछ लोग हर बात में नुक्स निकालते ही हैं। इस बात से उन्हें कोई मतलब नहीं कि आप किस तरफ़ हैं, वे हमेशा दूसरी तरफ़ ही रहेंगे। नुक्स निकालने को ही उन्होंने अपना कैरियर (career) बना लिया है। वे व्यावसायिक आलोचक हैं। वे ऐसे नुक्स निकालते हैं, मानो कोई कंपीटिशन (competition) चल रहा हो और उसमें उन्हें इनाम जीतना है। वे हरेक आदमी, हरेक हालात में कोई-न-कोई नुक्स ढूँढ़ ही निकालेंगे।

हर घर, परिवार या दफ़्तर में आपको ऐसे लोग मिल जाएँगे। ऐसे लोग हर जगह दूसरों के नुक्स ही निकालते रहते हैं, और सबसे कहते हैं कि हर चीज़ का कितना बुरा हाल है, और अपनी मुसीबतों के लिए सारी दुनिया को ज़िम्मेदार ठहराते हैं। ऐसे आदमियों के लिए एक नाम है। ये लोग ताक़त को चूस लेने वाले (energy suckers) कहलाते हैं। ऐसे लोग किसी कैफ़ेटेरिया (cafeteria) में जाएँगे और इस बहाने से बीसियों कप चाय/काँफी और सिगरेट पीकर दिल बहलाएँगे कि वे राहत पाने की कोशिश कर रहे हैं। ऐसा करके वे खुद के लिए और आसपास के लोगों के लिए ज़्यादा तनाव ही बढ़ाते हैं। वे प्लेग की बीमारी की तरह हर तरफ़ मायूसी का पैग़ाम फैलाते हैं और ऐसा माहौल पैदा करते हैं जिसके नतीजें बुरे या ग़लत हों।

रॉबर्ट फुल्टोन (Robert Fulton) ने भाप से चलने वाली नाव (steamboat) की खोज की। हडसन नदी के किनारे वह अपनी नई खोज का प्रदर्शन कर रहे थे। वहाँ कुछ निराशावादी (pessimist) और शक्की मिजाज़ लोग भी इस खोज को देखने के लिए इकट्ठा हुए। और उन्होंने कहा कि यह नाव तो कभी चलेगी ही नहीं। आहिस्ता-आहिस्ता वह नाव चल पड़ी, और जैसे ही वह नदी में आगे बढ़नी शुरू हुई, तो जो कहते थे कि नाव चलेगी ही नहीं, वही निराशावादी लोग चिल्लाने लगे कि अब यह नाव कभी रुकेगी ही नहीं। यह भी क्या नज़रिया है!



कुछ लोग हमेशा कमियों की तलाश में रहते हैं
Some people always look for the negative

एक शिकारी था। उसने एक चिड़िया मारने वाला कुत्ता ख़रीदा, जो दुनिया में अपनी तरह का अकेला था क्योंकि वह कुत्ता पानी पर चल सकता था। यह करिश्मा देख उसे अपनी आँखों पर यक़ीन नहीं आया। उसे इस बात की बड़ी खुशी थी कि वह अपने दोस्तों को यह क़ाबिले-शौर चीज़ दिखा पाएगा। शिकारी ने अपने एक दोस्त को बत्तख के शिकार पर बुलाया। कुछ देर बाद उन्होंने कुछ बत्तखों को मार गिराया। शिकारी के कहने पर कुत्ता सारे दिन पानी पर दौड़-दौड़कर बत्तखों को लाता रहा। मालिक को अपने आश्चर्यजनक कुत्ते की तारीफ़ की उम्मीद थी, लेकिन उस दोस्त ने कुछ भी नहीं कहा। जब वे घर वापस लौट रहे थे तो उसने अपने दोस्त से पूछा, “क्या तुमने मेरे कुत्ते में कुछ अनोखी बात देखी?” दोस्त ने जवाब दिया, “ज़रूर, मैंने कुछ अनोखी बात महसूस की। तुम्हारा कुत्ता पानी में तैर नहीं सकता।”

कुछ लोग सिर्फ़ ग़लत पहलू को ही देखते हैं। निराशावादी कौन होता है? निराशावादी लोग :

- मुसीबतों के बारे में बात न करें तो वे नाख़ुश होते हैं।

- खुशी के हालात में भी ये बुरा ही महसूस करते हैं, इसी डर से कि न जाने कल क्या हो।
- अपनी ज़िंदगी का ज़्यादातर समय वे कंप्लेंट काउंटर (complaint counter) पर ही गुज़ार देते हैं।
- हमेशा बत्ती बुझाकर देखना चाहते हैं कि अंधेरा कितना है।
- ज़िंदगी के आईने में दरारें ढूँढ़ने में लगे रहते हैं।
- यह सुनने के बाद कि बिस्तर पर ही ज़्यादातर लोग मरते हैं, ये बिस्तर पर सोना ही छोड़ देते हैं।
- अपनी सेहत का मज़ा नहीं ले सकते क्योंकि ये सोचते हैं कि शायद कल बीमार हो जाएँगे।
- सिर्फ़ बदतर हालात की उम्मीद ही नहीं करते, बल्कि जो कुछ भी होता है, उसे भी बदतर बना देते हैं।
- ये आम को नहीं, गुठली को देखते हैं।
- ये यक़ीन करते हैं कि सूरज सिर्फ़ परछाइयाँ बनाने के लिए ही चमकता है।
- अपनी खुशियों को भूलकर सिर्फ़ मुसीबतों को ही गिनते हैं।
- ये विश्वास करते हैं कि कड़ी मेहनत किसी को तकलीफ़ नहीं पहुँचाती, लेकिन फिर भी सोचते हैं कि चांस (chance) क्यों लिया जाए।

आशावादी (optimist) कौन है? इसका वर्णन नीचे अच्छी तरह से किया गया है :

इतना मज़बूत बनें कि कोई भी चीज़ आपके मन की शांति को भंग न कर सके। जिस किसी से भी मिलें, अच्छी सेहत, खुशी और तरक्की की ही बातें करें। सभी दोस्तों को यह अहसास कराएँ कि उनमें भी खूबियाँ हैं। हर चीज़ के अच्छे पहलू को ही देखें। सिर्फ़ 'सबसे बढ़िया' (best) के बारे में सोचें, 'सबसे बढ़िया' के लिए ही काम करें, और 'सबसे बढ़िया' की ही उम्मीद करें। जितने कि आप अपनी क़ामयाबी के लिए होते हैं, दूसरों की क़ामयाबी के लिए उतने ही उत्साहित बनें। पुरानी गलतियों को भूलकर आने वाली उपलब्धियों की ओर बढ़ें। सबसे

मुस्कराकर मिलें। अपने को बेहतर बनाने के लिए इतना ज़्यादा वक्त दें कि आपके पास दूसरों की बुराई करने का वक्त ही न बचे। इतने बड़े बनें कि चिंता न सताए और इतने उदार बनें कि गुस्सा न आए।*

दूसरा क्रम : हर काम तुरंत करने की आदत डालें

Step 2 : Make a habit of doing it now

हम सभी अपनी ज़िंदगी में कभी-न-कभी काम में टालमटोल करते हैं। मैं जानता हूँ कि मैंने भी ऐसा किया है और बाद में मैं पछताया भी हूँ। टालमटोली (procrastination) की आदत घटिया रवैये को बढ़ावा देती है। इंसान को इतनी थकान काम करने की मेहनत से नहीं होती जितनी कि टालमटोली की आदत से होती है।

कोई भी काम पूरा होने पर खुशहाली और हौसला देता है, जबकि आधा-अधूरा काम आपकी हिम्मत को वैसे ही खत्म कर देता है, जैसे पानी के टैंक में कोई छेद टैंक को खाली कर देता है।

अगर आप सही नज़रिया बनाना और उसे क़ायम रखना चाहते हैं तो आज में जीना सीखिए और काम को तुरंत करने की आदत डालिए।

वह चाँदनी रातों में सोया

उसने सुनहरी धूप का मज़ा उठाया

कुछ करने की तैयारी में ज़िंदगी गुज़ारकर

वह गुज़र गया कुछ न कर—हार कर।

—जेम्स अलबरी (James Albery)

जब मैं बड़ा हो जाऊँगा

When I become a big boy

यह तो वैसी ही बात है कि छोटा बच्चा कहता है कि जब मैं बड़ा हो जाऊँगा तो यह करूँगा, वह करूँगा, और बड़ा खुश हो जाऊँगा। और जब वह बड़ा हो जाता है, तब कहता है कि मैं कॉलेज की पढ़ाई पूरी करके

* 'The best of...Bits & Pieces' से। (Economic press, fairfield, NJ, 1994, P-3)

यह कर लूँगा, वह कर लूँगा, और फिर खुश हो जाऊँगा। और जब वह कॉलेज की पढ़ाई पूरी कर लेता है तो कहता है कि जब मुझे पहली नौकरी मिलेगी तब मैं यह करूँगा, वह करूँगा और खुश हो जाऊँगा। और जब उसे पहली नौकरी भी मिल जाती है, तब वह कहता है कि शादी करने के बाद यह करूँगा, वह करूँगा और खुश हो जाऊँगा। जब शादी भी हो गई तो वह कहता है कि जब उसके बच्चे स्कूल की पढ़ाई पूरी कर लेंगे तब मैं यह करूँगा, वह करूँगा और खुश हो जाऊँगा। बच्चों की स्कूल की पढ़ाई के बाद, वह कहता है कि रिटायर होने के बाद मैं यह करूँगा, वह करूँगा और खुश हो जाऊँगा। और जब वह रिटायर होता है, तब वह क्या देखता है? वह देखता है कि जिंदगी तो उसकी आँखों के सामने से यूँ ही गुज़र गई।

कुछ लोग अपनी टालमटोली की आदत को ख़ूबसूरत लफ़्ज़ों की आड़ में छिपाते हैं, यह कहकर कि मैं तो अभी इस पर बारीक़ी से सोच रहा हूँ। छह महीने सोचने के बाद भी वे कहते हैं, मैं तो अभी भी बारीक़ी से सोचने के काम में लगा हूँ। वे यह नहीं समझते कि वे एक ऐसी बीमारी के शिकार हो जाते हैं जिसे 'बारीक़ी से सोचने का लकवा' (Paralysis of Analysis) कहते हैं। ऐसे लोग कभी क़ामयाब न होंगे।

फिर टालमटोली की आदत वालों में दूसरे तरह के लोग भी हैं, जो कहते हैं, "मैं तैयारी कर रहा हूँ।" एक महीने बाद भी वे तैयारी ही कर रहे होते हैं और छह महीने बाद भी वे तैयारी ही कर रहे होते हैं। और इस तरह वे नहीं समझ पाते हैं कि वे बहानेबाज़ी (excusitis) की बीमारी के शिकार हैं। और वे बहाने ही बनाते रह जाते हैं।

जिंदगी कोई 'ड्रेस रिहर्सल' (Dress rehearsal) नहीं है। मैं इस बात की परवाह नहीं करता कि आप किस फिलोसॉफी (philosophy) में यक़ीन करते हैं—बस हमें एक ही मौक़ा मिलता है इस खेल का जिसे जिंदगी कहते हैं। दाँव (stakes) पर बहुत कुछ लगा होता है। और दाँवों पर लगी होती हैं आनेवाली पीढ़ियाँ।

हम कहाँ हैं और किस दौर में हैं? इसका जवाब है कि हम इसी

दौर में हैं और यहीं हैं। आइए, हम 'आज' को बेहतर बनाएँ और इसका भरपूर आनंद लें। इसका यह मतलब नहीं है कि हमें आगे के लिए योजना बनाने की ज़रूरत नहीं है। पैग़ाम यह है कि हमें आगे की योजना बनाने की ही ज़रूरत है और अगर हम अपने 'आज' का भरपूर इस्तेमाल - खुशहाली के लिए कर रहे हैं, तो हम खुद-ब-खुद आने वाले बेहतर कल के लिए बीज बो रहे हैं। क्या आप मानते हैं?

अगर आप सही नज़रिया अपनाना चाहते हैं तो इस कहावत को सीख लें— "तुरंत काम करो" (do it now) और टालमटोली की आदत छोड़ दें।

जिंदगी में सबसे ज़्यादा उदासी से भरे शब्द ये हैं :

- यह हो सकता था ! (It might have been)
- मुझे करना चाहिए था ! (I should have)
- मैं कर सकता था ! (I could have)
- काश, मैं कर लेता ! (I wish I had)
- काश, मैंने थोड़ी और कोशिश की होती ! (IF only I had given a little extra.)

जो काम आप आज कर सकते हैं, उसे कभी भी कल पर न टालें।

—बेंजामिन फ्रैंकलिन

Never leave till tomorrow which you can do today.

—Benjamin Franklin

मैं दावे के साथ कह सकता हूँ कि सारे विजेता टालमटोल करना तो चाहते थे लेकिन ऐसा कर नहीं पाए।

जब लोग कहते हैं, "मैं यह काम किसी दिन कर लूँगा? तो इसका यह साफ़ मतलब होता है कि यह काम कभी नहीं होगा।

कुछ लोग घर से निकलने से पहले इस इंतज़ार में रहते हैं कि कब सब बत्तियाँ हरी होंगी। ऐसा कभी हो ही नहीं पाएगा और काम की

शुरुआत करने से पहले ही वे हार चुके होंगे। यह बेहद अफ़सोस की बात है।

टालमटोली की आदत छोड़ें। क्या यही वह समय नहीं है जब हम टालने की आदत को छोड़ दें?

तीसरा क़दम : अहसानमंद होने का नज़रिया बनाएँ

Step 3 : Develop an attitude of gratitude

अपनी नियामतों को गिनें, मुश्किलों को नहीं। गुलाब की खुशबू का लुत्फ़ उठाने का वक़्त निकालिए। आमतौर पर हम सुनते हैं कि ऐक्सीडेंट या बीमारी की वजह से कोई अंधा या अपाहिज हो गया लेकिन मुआवज़े के तौर पर उसे लाखों डॉलर मिल गए। हममें से कितने लोग ऐसे आदमी की जगह लेना चाहेंगे? ज़्यादा नहीं ! हमारे पास जो नहीं है, उसका रोना रोने में हम इतने मशगूल हो जाते हैं कि जो है उसे भी नज़रअंदाज़ कर देते हैं। हमारे पास बहुत कुछ है, जिसके लिए हमें शुक्रगुज़ार होना चाहिए।

जब मैं आपकी मुश्किलों की नहीं, बल्कि नियामतों के लिए शुक्रगुज़ार होने की बात करता हूँ तो मेरा मतलब यह नहीं कि आप जिस हाल में हैं, उसी हाल में संतुष्ट (complacent) रहें। अगर आपने मेरी बात का मतलब आत्म-संतुष्टि निकाला है तो मैं अपनी बात को न समझा पाने के लिए दोषी हूँ और आप दोषी हैं, अपना मनपसंद मतलब निकालने के लिए।

मनपसंद मतलब निकालने की आदत की मिसाल देने के लिए मैं आपको उस डॉक्टर की कहानी सुनाना चाहता हूँ जिसे शराबियों के बीच भाषण देने के लिए बुलाया गया था। वह वहाँ एक प्रदर्शन (demonstration) करना चाहता था जिसे देखकर लोग समझ जाएँ कि शराब पीना सेहत के लिए हानिकारक है। इसके लिए उसने शीशे के दो जार (jar) लिए, एक में साफ़ पानी भरा था और दूसरे में शराब। उसने एक केंचुआ साफ़ पानी के जार में डाला—वह आराम से उसमें तैरता हुआ ऊपर आ गया। दूसरा केंचुआ उसने शराब के जार में डाला और देखते-ही-देखते सबकी आँखों के सामने वह टुकड़े-टुकड़े हो गया। वह इस

उदाहरण से साबित करना चाहता था कि शराब हमारे शरीर के अंदर ऐसे ही नुकसान पहुँचाती है। उसने उन शराबियों से पूछा, इससे हमें क्या सबक मिलता है? तभी पीछे से एक आदमी बोला कि अगर आप शराब पीएँगे तो आपके पेट में कीड़े नहीं होंगे। क्या यही संदेश वह डॉक्टर देना चाहता था? नहीं...हर्गिज़ नहीं। इसे ही मनपसंद का मतलब निकालना कहते हैं। यानी हम वही सुनते हैं, जो हम सुनना चाहते हैं और वह नहीं जो कहा जा रहा है।

हमारी बहुत-सी नियामतें छिपे हुए खज़ाने की तरह होती हैं। इसलिए अपनी नियामतों को गिनें, मुश्किलों को नहीं।

चौथा क्रम : लगातार ज्ञान हासिल करने की आदत डालें
Step 4 : Get into a continuous education program

आइए, हम कुछ ग़लतफहमियों को अपने रास्ते से हटाएँ। यह आम विश्वास की बात है कि शिक्षा पाने की जगह स्कूल और कॉलेज ही समझे जाते हैं। मैं कई देशों में अपने सेमिनार के दौरान लोगों से यह पूछता हूँ कि क्या हम सचमुच अपनी शिक्षा स्कूल और कॉलेजों में पाते हैं? आमतौर पर सबकी राय एक-सी थी कि कुछ तो शिक्षा पाते हैं, लेकिन ज़्यादातर नहीं। स्कूल-कॉलेजों में हमें ढेरों जानकारीयाँ मिलती हैं। मुझे ग़लत न समझें। पढ़ा-लिखा होने के लिए हमें जानकारी तो चाहिए, लेकिन हमें शिक्षा का सही मतलब समझने की ज़रूरत है।

बौद्धिक शिक्षा (intellectual education) जहाँ आपके दिमाग पर असर करती है, वहीं मूल्यों (values) पर आधारित शिक्षा आपके दिल पर। असलियत में जो शिक्षा दिल पर असर न डाले, वह नुक़सानदेह हो सकती है। अगर हम परिवार, दफ़्तर और समाज को चरित्रवान बनाना चाहते हैं तो हमें अपने मूल्य और नैतिक शिक्षा का कम-से-कम एक स्तर हासिल करना होगा। जो शिक्षा ईमानदारी, दया, साहस, इरादा और ज़िम्मेदारी जैसी बुनियादी और बेहद ज़रूरी खूबियों को बढ़ाती और बनाती है, उसकी बहुत ज़्यादा ज़रूरत है। हमें ज़्यादा अक्षर-शिक्षा की ज़रूरत नहीं, बल्कि चरित्र बनाने वाली शिक्षा की ज़्यादा ज़रूरत है। मैं तो इस बात पर जोर दूँगा कि

एक ज़्यादा पढ़े-लिखे लेकिन नैतिक शिक्षाहीन व्यक्ति के मुकाबले नैतिक शिक्षावाला व्यक्ति, जिंदगी में आगे बढ़ने और सफलता पाने में ज़्यादा क़ाबिल होगा। चरित्र निर्माण और नैतिक मूल्यों की शिक्षा, कच्ची उम्र के साथ आती है क्योंकि बच्चा इन शिक्षाओं के साथ पैदा नहीं होता।

मूल्यहीन शिक्षा

Education without values

सही शिक्षा दिलो-दिमाग, दोनों पर असर डालती है। एक अनपढ़ चोर मालगाड़ी से माल चुराकर ले जाएगा, जबकि एक पढ़ा-लिखा चोर पूरी मालगाड़ी ही चुराकर ले जाएगा।

विश्वविद्यालय (Universities) से युवक बहुत क़ाबिल मगर पढ़े-लिखे जाहिल बनकर निकल रहे हैं क्योंकि हम युवाओं को नैतिकता का कोई आधार नहीं दे पा रहे हैं जिसकी उन्हें ज़्यादा-से-ज़्यादा तलाश है।

—स्टीवन मूलर, प्रेसीडेंट, जॉन-हॉपकिंस यूनिवर्सिटी

Universities are turning out highly skilled barbarians because we don't provide a framework of values to young people, who more and more are searching for it.

—Steven Muller, President,
Johns Hopkins University

हमारी कोशिश ज्ञान और बुद्धिमता के लिए होनी चाहिए, न कि सिर्फ़ ग्रेड (grades) पाने के लिए। ज़्यादा सीखे बिना भी अच्छे ग्रेड और डिग्री तो मिल जाती है लेकिन सबसे अहम बात कोई सीख सकता है तो वह यह है कि 'सीखने के सही तरीक़े को सीखें' (Learn to Learn)। लोग सूचनाओं को रटने की क़ाबिलियत को ही ग़लती से शिक्षा समझ लेते हैं। बिना मूल्यों के दिमागी शिक्षा समाज के लिए आफ़त को पैदा करती है।



शिक्षित होने का मतलब यह नहीं कि फ़ैसले भी सही ही हों

Education does not mean good judgement

यह एक ऐसे आदमी की कहानी है जो सड़क के किनारे समोसे बेचा करता था। वह अनपढ़ था, इसलिए उसने कभी अख़बार नहीं पढ़ा था। ऊँचा सुनाई देने की वजह से उसने कभी रेडियो भी नहीं सुना था। उसकी आँखें कमज़ोर थीं, इसलिए उसने कभी टेलीविज़न भी नहीं देखा था। लेकिन वह ढेरों समोसे बड़े उत्साह से बेचा करता था। उसकी बिक्री और मुनाफ़ा दिनो-दिन इतना बढ़ता गया कि परिणामस्वरूप उसे ज़्यादा सामान और बड़ा चूल्हा ख़रीदना पड़ा। जब उसका व्यापार दिन-दोगुना बढ़ रहा था, तब उसका बेटा, जिसने हाल ही में कॉलेज की अपनी पढ़ाई पूरी की थी, अपने बाप के साथ काम में जुट गया। उन्हीं दिनों एक अजीब घटना घटी। बेटे ने एक दिन अपने पिता से पूछा, “पिताजी, क्या व्यापार में आने वाली मंदी के बारे में आपको जानकारी है?”

पिता ने जवाब दिया, “नहीं, लेकिन मुझे इस बारे में बताओ।” बेटे ने आगे कहा, “अंतर्राष्ट्रीय (International) हालात बेहद ख़राब हैं और राष्ट्र (domestic) के हालात तो उससे भी बुरे हैं। हमें आने वाले बुरे दिनों के लिए तैयार रहना चाहिए।” पिता ने सोचा कि उसका बेटा कॉलेज पढ़ चुका है, अख़बार पढ़ता है और रेडियो भी सुनता है इसलिए उसे सब जानकारी है। उसकी सलाह को हल्के ढंग से नहीं लेना चाहिए। इसलिए अगले ही दिन से पिता ने समोसों के कच्चे समान की ख़रीद कम कर दी, दुकान का बोर्ड भी हटा दिया। काम में उसका उत्साह भी कम होता चला गया। जल्दी ही उसकी दूकान पर ग्राहकों का आना कम होता चला गया और उसकी बिक्री भी गिरने लगी। तब बाप ने बेटे से कहा, “तुम ठीक थे, हम लोग मंदी के दौर से गुज़र रहे हैं। मुझे ख़ुशी है कि तुमने मुझे समय से पहले ही आगाह कर दिया था।”

इस कहानी से क्या सबक मिलता है ?

1. बहुत बार हम अक्लमंदी और सही फ़ैसले में फ़र्क नहीं कर पाते ।
2. एक इंसान अक्लमंद तो हो सकता है लेकिन उसके फ़ैसले ग़लत हो सकते हैं ।
3. अपने सलाहकारों को ध्यान से चुनिए और अपनी समझ का इस्तेमाल कीजिए ।
4. औपचारिक शिक्षा होने, या न होने पर भी कोई व्यक्ति सफल हो सकता है और होगा भी । अगर उनमें ये पाँच खूबियाँ हों :
 - चरित्र (character)
 - कमिटमेंट (commitment)
 - दृढ़ विश्वास (conviction)
 - विनम्रता (courtesy)
 - हौसला या साहस (courage)
5. बड़े अफ़सोस की बात तो यह है कि बहुत से ऐसे चलते-फिरते इनसाइक्लोपिडिया (encyclopedia) हैं, जो नाकामयाबी की ज़िंदा मिसाल हैं ।

किसी चीज़ को जल्दी सीख लेने का नाम अक्लमंदी है । क्राबिलियत वह खूबी है जो शिक्षा को इस्तेमाल करना सिखाती है । जब हममें शिक्षा को इस्तेमाल करने की क्राबिलियत और इच्छा, दोनों होती हैं तो उसे ही सामर्थ्य (competence) कहते हैं । इच्छा ही वह नज़रिया है जो हुनरमंद को सामर्थ्यवान बनाती है । बहुत-से लोग हुनरमंद तो होते हैं लेकिन सामर्थ्यवान नहीं होते क्योंकि सही नज़रिए के बिना क्राबिलियत व्यर्थ जाती है ।

यूनिवर्सिटी की पहली ज़िम्मेदारी ज्ञान देना और चरित्र निर्माण होता है, न कि व्यापारिक और तकनीकी शिक्षा देना ।

—विंस्टन चर्चिल

The First duty of a university is to teach wisdom. not trade; character, not technicalities.

—Winston Churchill

शिक्षित

Educated

तब मैं शिक्षित किसे कहूँ? Whom, then, do I call educated?

पहले, वे जो रोज़ाना आने वाले हालात का सामना सही ढंग से करते हैं और वे जो हालात से सामना होने पर सही निर्णय लेने और सही क्रदम उठाने में शायद ही कभी चूकते हों।

दूसरे, वे जो दूसरों के साथ व्यवहार में बड़प्पन दिखाते हैं, दूसरों के अप्रिय व्यवहार और बातों का बुरा नहीं मानते और अपने सहयोगियों के साथ उतने भले होते हैं, जितना कि एक इंसान हो सकता है।

और आगे, वे जो अपनी खुशियों पर क़ाबू रखते हैं, और कठिनाइयों को अपने ऊपर हावी नहीं होने देते, और कठिन परिस्थितियों का मुक़ाबला एक बहादुर इंसान की तरह करते हैं जो इंसानी फ़ितरत है।

और सबसे बड़ी बात यह है कि वे लोग जो सफलता मिलने पर बिगड़ते नहीं, जो अपनी असलियत से मुँह नहीं मोड़ते; साथ ही बुद्धिमान और धीर-गंभीर व्यक्ति की तरह दृढ़ता से ज़मीन पर पैर जमाए रखते हैं; तुम्हारे से मिली अच्छी चीज़ों पर खुश होने के बजाए जन्म से मिली क़ाबिलियत और बुद्धि से प्राप्त कामयाबियों पर खुश होते हैं। खुश होने की ऐसी प्रवृत्ति उनकी बचपन से ही होती है।

जिन लोगों के चरित्र में इनमें से एक-दो नहीं, बल्कि सारे गुण हैं, जिन्होंने ये सभी बातें सीखी हैं—वे ही सर्वगुणसम्पन्न सच्चे अर्थों में शिक्षित हैं।

—सुकरात (470 ईसा पूर्व से 399 ईसा पूर्व)

—Socrates (470-399 B.C.)

थोड़े में कहें तो पढ़े-लिखे वे लोग हैं जो किन्हीं भी हालात में साहस और अक्लमंदी से काम करना तय करते हैं। अगर उनमें अक्लमंदी और बेवकूफी, अच्छे और बुरे, सौम्यता (virtuousness) और अश्लीलता (vulgarity) के बीच चुनाव करने की क्वाबिलियत है, तो उनके पास अक्षर की डिग्रियाँ हों या न हों, वे ही सही मायने में शिक्षित हैं।

विशेषज्ञ (expert) वही होता है, जो सारे जवाब जानता है,
अगर आप सही सवाल पूछें।



बहुमुखी शिक्षा क्या है?

What is a Broad-Based Education?

कुछ जानवरों ने जंगल में स्कूल शुरू करने का फैसला लिया। स्टुडेंट्स में शामिल थे—एक कुत्ता, एक मछली, एक चिड़िया, एक खरगोश, एक गिलहरी और कम दिमाग वाली एक ईल (सांप की तरह एक मछली)। एक बोर्ड बनाया गया। बहुमुखी शिक्षा देने के खयाल से बोर्ड ने फैसला किया कि स्कूल में उड़ने, पेड़ पर चढ़ने, तैरने और ज़मीन में बिल बनाने की शिक्षा सिलैबस में शामिल होगी ताकि सभी को बहुमुखी शिक्षा दी जा सके। और सभी जानवरों को सभी विषय कंपलसरी (compulsory) थे। चिड़िया उड़ान भरने में तो फ़र्स्ट आई पर जब बिल बनाने की बात आई तो वह अपनी चोंच और पंख तोड़ती रही और फेल रही। जल्दी ही पंख टूटने की वजह से चिड़िया उड़ने में भी नाकामयाब रही, वहीं पेड़ पर चढ़ना और तैरना उसके लिए दूर की बात थी। गिलहरी पेड़ पर चढ़ने में फ़र्स्ट आई पर तैरने में फेल रही। मछली तैराकी में तो फ़र्स्ट रही चूँकि वह पानी से बाहर नहीं आ सकती थी इसलिए बाक़ी हर चीज़ में फेल हो गई। कुत्ते ने स्कूल में दाख़िला ही नहीं लिया और टैक्स (tax) देना बंद कर दिया और भौंकने को सिलैबस में शामिल करवाने के लिए मैनेजमेंट से झगड़ने लगा। बिल खोदने में खरगोश फ़र्स्ट रहा, लेकिन पेड़ पर चढ़ना उसके लिए बहुत मुश्किल था। पेड़ पर चढ़ने की कोशिश के दौरान

वह सिर के बल गिरता रहा, और उसके सिर में ज़बरदस्त चोटें आईं। जिसकी वजह से जल्दी ही वह बिल खोदने में भी नाकामयाब होने लगा।

दिमागी तौर पर कमज़ोर ईल ने हर काम को आधे-अधूरे ढंग से किया। वही अपनी क्लास में फ़र्स्ट आई। स्कूल का बोर्ड बेहद खुश था क्योंकि सभी स्टुडेंट्स बहुमुखी शिक्षा पा रहे थे।

स्टुडेंट्स का अपनी खास खूबियों और क्राबिलियत को खोए बग़ैर ज़िंदगी के लिए तैयार रहना ही सही मायनों में बहुमुखी शिक्षा है।

कुदरत ने हर इंसान को कोई-न-कोई खूबी दी है

We are all gifted with some strengths

हमिंग बर्ड (गुंजन करने वाली छोटी-सी चिड़िया) का वज़न एक तोले के बराबर होता है। अपने इसी कम वज़न की वजह से यह चिड़िया अपने पंखों को एक सेकेंड में 75 बार फड़फड़ा सकती है, जो सोचने में भी कितना कठिन लगता है। यह ऊँची उड़ान, हवा में तैरना और छलाँगें लगाने जैसे काम तो नहीं कर सकती; लेकिन फूलों पर मँडराते हुए ही उनका रस ले लेती है।

दूसरी ओर, शुतुरमुर्ग (ostrich) दुनिया का सबसे भारी पक्षी है। लगभग 300 पाउंड के अपने वज़न के कारण यह उड़ नहीं सकता। हालाँकि इसकी टाँगें इतनी मज़बूत होती हैं कि प्रति घंटा 50 मील की रफ़्तार से दौड़ सकता है और 12-15 फीट के लंबे-लंबे क़दम भर सकता है।

अज्ञानता

Ignorance

जानकारी का भ्रम होना शिक्षा नहीं बल्कि अज्ञानता है। बेवक़ूफ़ लोगों के पास एक अजीब तरह का आत्म-विश्वास (confidence) होता है, जो सिर्फ़ अज्ञानता से ही आता है।

अज्ञानी होना उतनी शर्म की बात नहीं है जितनी कि किसी काम को सही ढंग से सीखने की इच्छा न होना।

—बेंजामिन फ्रैंकलिन

Being ignorant is not so much a shame as being unwilling to learn to do things the right way.

—Benjamin Franklin

अज्ञानता कोई बुराई नहीं, लेकिन अज्ञानता के साथ भविष्य बनाने की बात सोचना बेवकूफी है। कुछ लोग अज्ञानता को ही इकट्ठा करते रहते हैं और उसे शिक्षा समझने की भूल करते हैं। अज्ञानता कोई आनंदमय चीज़ नहीं है, यह तो एक मुसीबत, दुख, गरीबी और बीमारी है। अगर अज्ञानता आनंदमय बात ही होती तो ज्यादातर लोग खुश क्यों नहीं हैं? अगर थोड़ा ज्ञान होना खतरनाक है, तो बहुत-सी अज्ञानता छोटापन (pettiness), डर, कट्टरपन, अहंकार और पक्षपात की तरफ ले जाता है। बुद्धिमता अज्ञानता के अंधकार को मिटाने को कहते हैं।

हम सूचनाओं के युग में रह रहे हैं। अनुमान है कि जानकारीयाँ हर साल दोगुनी होती चली जा रही हैं। जब जानकारीयाँ इतनी आसानी से उपलब्ध हों तो अज्ञानता को दूर भगाना आसान होता है। दुख की बात यह है कि सबसे ज़रूरी चीज़ को छोड़कर हमें सब कुछ सिखाया जा रहा है। हमें पढ़ना-लिखना (reading, riting) सिखाया जाता है, मगर वो दिमागी शिक्षा किस काम की जिसमें इंसानियत की क्रीमत न हो?

स्कूल तो ज्ञान के झरने हैं, जहाँ कुछ छात्र अपनी प्यास बुझाते हैं, तो कुछ एक-दो घूँट ही पीते हैं और कुछ तो सिर्फ कुल्ला ही करते हैं।

व्यावहारिक बुद्धि

Commonsense

व्यावहारिक बुद्धि के बगैर शिक्षा और ज्ञान का महत्व कुछ भी नहीं है। किसी भी चीज़ को उसके सही रूप में देखने और उसे जैसा किया जाना

चाहिए उस रूप में करने की क्राबिलियत को ही व्यावहारिक बुद्धि कहते हैं। हम लोग पाँच ज्ञानेंद्रियों (Senses) के साथ पैदा होते हैं—छूना, स्वाद लेना, देखना, सूँघना, और सुनना। लेकिन क्रामयाब लोगों के पास एक छठी ज्ञानेंद्री (sixth sense) भी होती है—जिसे व्यावहारिक ज्ञानेंद्री (commonsense) कहते हैं। शिक्षा के बिना भी व्यावहारिक बुद्धि हासिल की जा सकती है लेकिन व्यावहारिक बुद्धि के बिना अच्छी-से-अच्छी शिक्षा भी किसी काम की नहीं। भरपूर व्यावहारिक बुद्धि का होना ही बुद्धिमत्ता (wisdom) कहलाता है।



अपनी बुद्धि को और तेज़ करें

Sharpen your axe

जॉन नाम का एक लकड़हारा पाँच साल से एक कंपनी के लिए काम कर रहा था। इन सालों में उसकी तनख़्वाह एक बार भी नहीं बढ़ी थी। उधर एक नए लकड़हारे बिल की एक साल के अंदर ही तरक्की हो गई। यह बात सुनकर जॉन को बहुत बुरा लगा और बात करने के लिए वह अपने मालिक के पास जा पहुँचा। मालिक ने जवाब दिया, “तुम आज भी उतने ही पेड़ काट रहे हो, जितने आज से पाँच साल पहले काटा करते थे। हम अपनी कंपनी में अच्छे-से-अच्छा काम चाहते हैं। अगर तुम्हारी उत्पादन क्षमता भी बढ़ जाए तो हमें तुम्हारी तनख़्वाह बढ़ाने में भी खुशी होगी।” जॉन वापस चला गया और पेड़ों की कटाई करने में ख़ूब मेहनत से देर तक जुटा रहता। इसके बावजूद भी वह ज़्यादा पेड़ नहीं काट पाया। निराश होकर एक दिन उसने अपनी परेशानी मालिक को बताई। मालिक ने जॉन को बिल के पास जाने की सलाह दी और कहा, “हो सकता है, उसे कुछ मालूम हो जो हमें और तुम्हें मालूम न हो।” जॉन ने बिल से पूछा कि वह ज़्यादा पेड़ कैसे काट पाता है। बिल ने बताया कि “हर पेड़ को काटने के बाद मैं दो-तीन मिनट के लिए रुकता हूँ और अपनी कुल्हाड़ी की धार तेज़ करता हूँ। तुम बताओ कि तुमने आखिरी बार अपनी कुल्हाड़ी की धार कब तेज़ की

थी?" बिल के इसी सवाल ने जॉन की आँखें खोल दीं और उसको अपना जवाब मिल गया।

मेरा सवाल यह है कि आपने आखिरी बार कब अपनी कुल्हाड़ी की धार तेज़ की थी? बीते हुए कल का गौरव और शिक्षा से काम नहीं चलता। हमें अपने ज्ञान की धार को लगातार तेज़ करते रहना पड़ेगा।

अपने दिमाग को खुराक दें

Feed your mind

जिस तरह हमारे शरीर को रोज़ाना अच्छे खाने की ज़रूरत होती है, उसी तरह हमारे दिमाग को भी रोज़ाना अच्छे विचारों की ज़रूरत होती है। इस वाक्य में मुख्य लफ़्ज़ अच्छा खाना और अच्छे विचार हैं। अगर हम सड़ा-गला खाना खाएँ और अपने दिमाग को घटिया विचारों से भर लें, तो शारीरिक और दिमागी, दोनों तौर पर हम बीमार हो जाएँगे। अपने सही रास्ते पर चलते रहने के लिए ज़रूरी है कि हम अपने दिमाग को सही और अच्छी सोच की खुराक दें। लगातार प्रैक्टिस और प्रदर्शन (exposure) के ज़रिए हम उन उसूलों को समझ सकते हैं जो इंसान को क़ामयाब बनाते हैं, ठीक वैसे ही जैसे कि हम बॉस्केटबाल खेलना सीखते हैं।

ज्ञान एक शक्ति है

Knowledge is power

हम रोज़ाना सुनते हैं कि ज्ञान एक शक्ति है, जबकि असलियत में यह बात सही नहीं है। ज्ञान तो महज़ जानकारी का नाम है। ज्ञान में शक्ति बनने की क्षमता है और यह तभी शक्ति बनता है जब इसका इस्तेमाल किया जाता है। उन दो लोगों में क्या फ़र्क़ है, जिनमें से एक तो पढ़ना जानता ही नहीं और दूसरा पढ़ना तो जानता है लेकिन पढ़ता नहीं? फ़र्क़ बहुत ज़्यादा नहीं है।

सीखना तो खाना खाने की तरह है। इस बात से कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता कि आप कितना खाते हैं, फ़र्क़ तो इस बात से पड़ता है कि आप

उसमें से कितना पचा सकते हैं। जानकारी छिपी हुई शक्ति है तो बुद्धिमत्ता सच्ची शक्ति है।

शिक्षा के कई रूप होते हैं। यह सिर्फ ग्रेड या डिग्री की बात नहीं है, बल्कि यह है :

- शक्ति को बढ़ाना (cultivating your strength)
- आत्म-अनुशासन सीखना (learning self-discipline)
- सुनना-समझना (listening)
- सीखने की इच्छा होना (desiring to learn)

हमारा दिमाग हमारी मसल्स (muscles) की तरह उतना ज़्यादा या कम सिकुड़ता या फैलता है, जितना हम उससे व्यायाम (exercise) करवाते हैं।

अगर आप सोचते हैं कि ज्ञान पाना महंगा है, तो अज्ञानी बनके देखो।
— डेरेक बॉक

If you think education is expensive, try ignorance
—Derek Bok

लगातार अच्छी (positive) शिक्षा से अच्छी सोच को बढ़ावा मिलता है।

शिक्षा एक भंडार है

Education is a Reservoir

अच्छी सोच वाले लोग उन एथलीट्स की तरह होते हैं, जो लगातार प्रैक्टिस से अपने अंदर ताकत (stamina) का एक भंडार-सा बना लेते हैं, जो कंपीटिशन के समय उनके काम आती है। बिना प्रैक्टिस के जब भंडार ही नहीं रहेगा तो वे भरोसा किस पर करेंगे।

इसी तरह से अच्छी सोच वाले लोग हर दिन दिमाग को लगातार सही और ताकतवर बातों की खुराक देते हैं और इससे अपने अंदर उम्मीदों से भरे नज़रिए का एक भंडार-सा बना लेते हैं। वे समझते हैं कि हम सब

का सामना बुराई (negative) से होगा और अगर हमारे पास अच्छे नज़रिए का भंडार होगा तो हम उससे उबर पाएँगे। नहीं तो बुरी सोच हमारे ऊपर हावी हो जाएगी।

अच्छी सोच वाले बेवकूफ नहीं होते और न ही वे ज़िंदगी में आँखों पर पट्टी बाँधकर चलते हैं। ये ऐसे विजेता होते हैं जो अपनी कमज़ोरियों को तो जानते हैं, लेकिन अपना ध्यान अपनी ताक़त पर रखते हैं। जबकि दूसरी तरफ़ हारने वाले अपनी ताक़त को जानते हुए भी अपनी कमज़ोरियों पर ही फोकस रखते हैं।

Winners recognize their limitations but focus on their strengths; losers recognize their strength but focus on their limitations.

पाँचवाँ क्रम : अच्छे स्वाभिमान का निर्माण

Step 5 : Build a positive self-esteem

स्वाभिमान क्या है?

What is self-esteem?

स्वाभिमान वह ज़रिया है जिसके द्वारा हम खुद को महसूस करते हैं। जब हम अंदर से अच्छा महसूस करते हैं तब हम बेहतर काम करते हैं, और घर और दफ़्तर में लोगों के साथ हमारे संबंध अच्छे हो जाते हैं। दुनिया ख़ूबसूरत लगने लगती है। इसकी वजह क्या है? यहाँ पर महसूस करने और व्यवहार करने में सीधा संबंध है क्योंकि हम किसी चीज़ या बात के बारे में जैसा महसूस करेंगे, वैसा ही उसके प्रति व्यवहार करेंगे।

अच्छे स्वाभिमान का निर्माण कैसे करें?

How do we build positive self-esteem?

अगर आप जल्द से जल्द अच्छे स्वाभिमान का निर्माण करना चाहते हैं तो इसका एक सबसे तेज़ तरीका यह है कि उन लोगों के लिए कुछ करो, जो बदले में आपको धन-दौलत या कुछ नहीं दे सकते।



कुछ साल पहले मैंने जेल में कैदियों को नज़रिया और स्वाभिमान सिखाने के लिए प्रोग्राम शुरू किए। कुछ ही हफ्तों में मैंने वहाँ उतना कुछ सीखा, जितना सालों में नहीं सीख सका था। मेरा प्रोग्राम दो हफ्ते अटेंड (attend) करने के बाद एक कैदी ने मुझे रोककर पूछा, “शिव, मैं आपसे बात करना चाहता हूँ।” उसने बताया कि मैं कुछ ही हफ्तों में जेल से छूटने वाला हूँ। मैंने उससे पूछा कि मेरे इस प्रोग्राम से उसे क्या फ़ायदा हुआ? कुछ देर तक सोचने के बाद उसने बताया कि अब वह अपने बारे में अच्छा महसूस करता है। मैंने कहा कि “अच्छा मेरे लिए कोई मायने नहीं रखता। मुझे ठीक से बताओ कि तुम्हारे व्यवहार में क्या बदलाव आया है?” मेरा मानना है कि एक इंसान तब तक कुछ नहीं सीखता जब तक उसके व्यवहार में बदलाव न आए। उसने बताया कि जब से मेरा प्रोग्राम शुरू हुआ है तब से वह रोज़ाना बाइबिल पढ़ता है। तब मैंने पूछा कि बाइबिल पढ़ने का उस पर क्या असर पड़ा है? उसने बताया कि अब वह अपने और दूसरों के बारे में अच्छा महसूस करता है, जैसा उसने पहले कभी महसूस नहीं किया था। मैंने कहा, “यह सब तो ठीक है, लेकिन सबसे ज़रूरी बात यह है कि जेल से रिहा होने के बाद तुम क्या करोगे?” उसने बताया कि रिहा होने के बाद वह समाज का एक ज़िम्मेदार और उपयोगी सदस्य बनने की कोशिश करेगा। मैंने उससे दूसरी बार वही सवाल पूछा और मुझे जवाब भी पहले जैसा ही मिला। जब मैंने वही सवाल उससे तीसरी बार भी पूछा कि “तुम जेल से निकलने के बाद क्या करोगे?” यकीनन मैं कुछ और ही जवाब खोज रहा था। इस बार उसने गुस्से से कहा कि “मैं समाज का ज़िम्मेदार और उपयोगी सदस्य बनूँगा।” तब मैंने उसे उसके पहले और इस जवाब में आए फ़र्क को बताया। पहले उसने कहा था कि “मैं बनने की कोशिश करूँगा।” और इस बार उसने कहा कि “मैं बनूँगा।” फ़र्क ‘कोशिश’ लफ़्ज़ का है। उसने ‘कोशिश’ लफ़्ज़ से छुटकारा पा लिया, यही अक्ल की बात थी। किसी काम को या तो हम करते हैं या नहीं करते हैं। ‘कोशिश’ लफ़्ज़ उसके दोबारा

जेल आने के दरवाज़े खुले ही रखता है।

दूसरा कैदी जो हमारी बातें सुन रहा था उसने पूछा, “शिव, तुम्हें इस काम के क्या पैसे मिलते हैं?” मैंने उससे कहा कि जो खुशी और अहसास मुझे अभी मिले हैं, वे पूरी दुनिया की दौलत से भी बढ़कर हैं। तब उसने पूछा, “आप यहाँ क्यों आते हैं?” मैंने कहा, “मैं तो यहाँ अपने स्वार्थ के लिए ही आया हूँ। और मेरा स्वार्थ का कारण है—इस दुनिया को रहने के लिए एक बेहतर जगह बनाना।” इस तरह का स्वार्थ अच्छा होता है। थोड़े में कहें तो आप समाज (system) को जैसा देते हैं, वैसा ही उससे पाते हैं। कई बार तो जितना आप देते हैं, उससे कहीं ज़्यादा ही पाते हैं। लेकिन आप समाज को कुछ देते समय उसके बदले में कुछ पाने की इच्छा न रखें।

एक और कैदी ने कहा, “कोई जो भी करे, वह उसकी मर्ज़ी। जब लोग नशा करते हैं, तो इससे आपको क्या मतलब? आप उन्हें अकेला क्यों नहीं छोड़ देते?” मैंने जवाब दिया, “मेरे दोस्त, हालाँकि मैं तुम्हारी बातों से सहमत नहीं हूँ। तब भी तुम जो कह रहे हो, उससे मैं समझौता करके मान लूँगा कि इन सबसे मुझे कोई मतलब नहीं है, अगर तुम मुझे इस बात की गारंटी दो कि नशा करने वाला जब भी गाड़ी चलाएगा और दुर्घटना होगी तो वह सिर्फ़ पेड़ के साथ ही एक्सीडेंट करेगा, तब मैं समझौता कर लूँगा; लेकिन अगर तुम गारंटी नहीं दे सकते कि जब वे नशा करेंगे और दुर्घटना होगी तो तुम और तुम्हारे बच्चे या मैं और मेरे बच्चे पहिए के नीचे दबकर नहीं मरेंगे, तो बेहतर होगा कि तुम विश्वास करो कि यह मेरी ज़िम्मेदारी बन जाती है कि मैं नशेबाज़ को सड़क से दूर रखूँ।”

इस एक कहावत ने, “यह मेरी ज़िंदगी है, मैं जो चाहूँ वही करूँगा,” हमें फ़ायदे की बजाए नुक़सान ही ज़्यादा पहुँचाया है। लोग भाव को नज़रअंदाज़ करते हुए उसका वह मतलब निकालते हैं, जो उन्हें अच्छा लगे। ऐसे लोगों ने इसका मतलब स्वार्थ निकाला है और मैं यक़ीन के साथ कह सकता हूँ कि इस कहावत का यह भाव नहीं होगा।

ऐसे लोग भूल जाते हैं कि हम समाज से अलग नहीं रहते। जो आप करते हैं उसका असर मुझ पर पड़ता है और जो मैं करता हूँ उसका असर आप पर पड़ता है। हम लोग एक-दूसरे से जुड़े हुए हैं। हमें अहसास करना चाहिए कि हम सब इस धरती के भागीदार हैं और हमें ज़िम्मेदारी के साथ व्यवहार करना सीखना चाहिए।

दुनिया में दो तरह के लोग हैं : लेने वाले और देने वाले। लेने वाले खूब खाते हैं और देने वाले चैन की नींद सोते हैं। देने वालों में ऊँचे स्वाभिमान का भाव होता है। उनका नज़रिया अच्छा होता है, और वे समाज की सेवा करते हैं। समाज की सेवा करने वालों से मेरा मतलब उन टटपूँजिये नेताओं (pseudo leader) से नहीं है जो समाज सेवा की आड़ में अपना मतलब साधते हैं।

इंसान होने के नाते हमें पाने (receive) और लेने (take) की ज़रूरत होती है। फिर भी ऊँचे स्वाभिमान से भरे अच्छे शख्स को सिर्फ़ लेने की ही नहीं, बल्कि देने की भी ज़रूरत होती है।



एक आदमी अपनी नई कार की सफ़ाई कर रहा था। जब उसके पड़ोसी ने पूछा कि, “यह कार तुम कब लाए?” उसने जवाब दिया, “यह कार मेरे भाई ने मुझे दी है।” इस पर पड़ोसी ने कहा, “काश, मेरे पास भी ऐसी कार होती !” फिर उस कार वाले ने कहा, “तुम्हें यह स़्वाहिश करनी चाहिए कि काश मेरे पास भी ऐसा भाई होता।” पड़ोसी की पत्नी उन दोनों की बातचीत सुन रही थी, बीच में ही उसने कहा कि “काश, मैं ऐसा भाई होती!” कितने कमाल की बात है !

छठा क्रदम : बुरे असर से दूर रहें

Step 6 : Stay away from Negative Influences

आज के नवजवान (teenagers) बड़ों के व्यवहार और मीडिया से बहुत कुछ सीखते हैं। उन पर अपने साथियों का भी दबाव रहता है। साथियों

का दबाव आज सिर्फ नवजवानों पर ही नहीं, बल्कि बड़ों पर भी पड़ता है। स्वाभिमान की कमी की ही वजह से लोगों में 'न' कहकर बुरे असर से दूर रहने की हिम्मत नहीं होती। ये बुरे असर क्या हैं?



1. घटिया सोच वाले लोग

Negative People

चील का एक अंडा एक मुर्गी के घोंसले में रखा गया था। समय आने पर अंडा फूटा और उसमें से निकला चील का बच्चा, खुद को चूजा मानते हुए पलने लगा। चील का बच्चा वही करता जो मुर्गी को करते देखता। वह कूड़े में से खाने के दाने ढूँढ़ता, मुर्गी की तरह बाँग देता और हर काम उसी की तरह करता। वह कभी भी थोड़ी-सी ऊँचाई से ज़्यादा उड़ नहीं पाता क्योंकि मुर्गी भी ऐसा ही करती थी। उसने एक दिन आसमान में एक चील को बड़ी शान से उड़ते देखा। उसने मुर्गी से पूछा, “कौन है वह सुंदर चिड़िया?” मुर्गी ने जवाब दिया, “वह चील है, वह एक तेज़ तर्रार चिड़िया है। लेकिन तुम उसकी तरह आसमान में कभी नहीं उड़ सकते क्योंकि तुम एक मुर्गी हो।” इस तरह वह चील का बच्चा उड़ने के बारे में कभी सोच भी नहीं सका; और इस बात को सच मानकर उस चील के बच्चे ने, जो मुर्गी की तरह पला, दुबारा नहीं सोचा। वह एक मुर्गे की तरह सारा जीवन जिया और मरा भी वैसे ही। अपनी समझ और दूर की न सोचने के अभाव से उसने खुद को अपने पैदाइशी गुणों से महलूम रखा। कितना बड़ा नुकसान हुआ ! वह जीतने के लिए पैदा हुआ था, पर वह दिमागी रूप से हार के लिए तैयार हुआ था।

यही बात ज़्यादातर लोगों पर लागू होती है। जिंदगी की बदक्रिस्मती के बारे में बताते हुए ओलिवर वेंडाल होम्स (Oliver Wendall Holmes) कहते हैं कि “ज़्यादातर लोग अपने दिलों में कुछ करने की चाह लिए ही मर जाते हैं।” हम अपनी ही दूरदर्शिता की कमी की वजह से बेहतरी हासिल नहीं कर पाते।

अगर आप चील की तरह आसमान में ऊँचे उड़ना चाहते हैं तो

आपको चील के तौर-तरीकों को सीखना पड़ेगा। अगर आप क्रामयाब लोगों की संगत में रहते हैं तो आप उन जैसे ही बनेंगे। अगर आप सोच-विचार करने वालों (thinkers) के बीच रहेंगे, तो आप भी उनमें से एक बनेंगे। अगर आप दानियों की संगत में रहेंगे तो आप भी उन जैसे बनेंगे। अगर आप शिकायत करने वालों की संगत में रहेंगे तो आप भी वैसे ही बन जाएंगे।

जब भी कोई ज़िंदगी में क्रामयाबी हासिल करता है, तो घटिया (petty) लोग उन पर वार करते हैं और उनको नीचे खींचने की कोशिश करते हैं। जब आप इन घटिया लोगों से नहीं उलझते तब जीत आपकी होती है। मार्शल आर्ट में सिखाया जाता है कि जब कोई आप पर वार करे तब आप उसके वार को रोकने की बजाए वहाँ से हट जाएँ। क्यों? वार को रोकने के लिए ताकत की ज़रूरत पड़ती है। क्यों न उस ताकत को और अच्छे तरीके से इस्तेमाल किया जाए? इसी तरह, घटिया लोगों से उलझने के लिए उनके स्तर तक आना पड़ता है। यही वे चाहते हैं क्योंकि अब आप उनमें से एक हो गए हैं।

घटिया सोच वाले लोगों को अपने ऊपर हावी न होने दें।

याद रखें कि एक इंसान का चरित्र सिर्फ़ इस बात से नहीं ज़ाहिर होता कि वह कैसी संगत में रहता है, बल्कि इस बात से भी कि वह कैसी संगत से दूर रहता है।

2. सिगरेट, चरस-गांजा और शराब

Smoking, Drugs and Alcohol

मेरे शराब न पीने की एक वजह यह है कि मैं जानना चाहती हूँ कि मैं कब अच्छा समय बिता रही हूँ। —लेडी एस्टर

One reason that I don't drink is that I want to know when I am having a good time. —Lady Astor

शराब आदमी की हिचकिचाहट को खत्म कर, उसे तमाशा (नुमाइशी) बना देती है।

अपने सफ़र के दौरान मैंने पाया है कि कुछ देशों में शराब पीना वक्त गुज़ारने का तरीका (national pastime) बन गया है। अगर आप शराब नहीं पीते हैं तो वे आपको ऐसे देखते हैं, मानो कहीं कुछ ग़लत है। उनका आदर्श (motto) है कि अगर आपकी 'स्काॅच' (scotch) अच्छी है तो इस बात से कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता कि आपकी 'इंगलिश' (English) कैसी है। अगर एक बैंकर उनसे पूछे कि आपकी 'लिक्विड एसेट्स' (liquid Assets) क्या है, तो वे स्काॅच की दो बोतल ले आएँगे।

आज सिगरेट और शराब पीना शानो-शौकत की चीज़ें बन गई हैं। इन सबकी शुरुआत पहली बार से होती है। अगर आप किसी से पूछें कि वे शराब या सिगरेट क्यों पीते हैं तो वे ढेरों वजहें गिना देंगे जैसे—खुशी मनाने के लिए, पर्व-त्योहार मनाने के लिए, मनोरंजन के लिए, मुसीबतों को भूलने के लिए, तज़ुर्बा करने के लिए, रौब डालने के लिए, फ़ैशन के तौर पर, मेल-मिलाप के लिए आदि-आदि।

लोग अपने साथियों के दबाव का हिस्सा बनकर रहना चाहते हैं। मुझे उन बातों पर हैरत होती है जो लोग अपनी ग़लत बात मनवाने के लिए कहते हैं —“क्या तुम मेरे दोस्त नहीं हो?”, “थोड़ी-सी सफ़र के लिए” या “एक ज़ाम मेरी सेहत के नाम।”

किसी अनजान कवि की यह कविता एक शराब पीने वाले की दुविधा को दर्शाती है।

मैंने तुम्हारी सेहत के लिए शराबखानों में पी है,
मैंने तुम्हारी सेहत के लिए अपने घर में पी है,
मैंने तुम्हारी सेहत के लिए इतनी बार पी है
कि पीते-पीते मैंने अपनी ही सेहत ख़राब कर ली है

शराब पीकर गाड़ी चलाने की क़ीमत ज़िंदगी से देनी पड़ती है। जेरी जॉनसन (Jerry Johnson) ने अपनी किताब 'इट्स किलिंग ऑवर किड्स' (It's Killing Our Kids) में अमेरिकन हॉस्पिटल एसोसिएशन की रिपोर्ट के हवाले से लिखा है कि सभी अस्पतालों में भर्ती होने वाले लगभग आधे लोग शराब या उसके कारणों के शिकार होते हैं। नेशनल

सेफ्टी काउंसिल की 1989 की एक रिपोर्ट एक्सीडेंट फैक्ट्स एडीशन (Accident facts edition) में बताया गया है कि हर 60 सेकेंड्स में एक आदमी शराब के कारण दुर्घटना का शिकार होता है।

3. अभद्र और अश्लील साहित्य

Pornography

अभद्र साहित्य औरतों और बच्चों को इंसान के स्तर से गिरा देने के अलावा और कुछ नहीं है।

अभद्र साहित्य के दुष्परिणाम ये हैं :

- औरतों को इंसान के स्तर से गिराना (dehumanizes women)
- बच्चों को शिकार बनाना (victimizes children)
- घरेलू जिंदगी में दरार पैदा करना (destroys marriages)
- सेक्स-संबंधी अत्याचारों को बढ़ाना (encourages sexual violence)
- नैतिक और आदर्श मूल्यों का मज़ाक़ बनाना (makes fun of ethical and moral values)
- व्यक्तियों, परिवारों और समाजों को बर्बाद करना (destroys individuals, families and communities)

अमरीका (United States) में हर 46 सेकेंड में एक महिला से बलात्कार हो जाता है (नेशनल विक्टिम सेंटर/क्राइम विक्टिम्स रिसर्च एंड ट्रीटमेंट सेंटर-1992)। डॉ. विलियम मार्शल के अनुसार, 86 प्रतिशत बलात्कारियों ने माना है कि वे अश्लील साहित्य के आदी थे, इसके साथ 57 प्रतिशत लोगों ने यह स्वीकार किया है कि उन्होंने सेक्स अपराध करने में अश्लील दृश्यों की नकल की थी। (नेशनल कोलिशन फोर द प्रोटेक्शन ऑफ़ चिल्ड्रन एंड फैमिलीज़, ऐनुवल रिपोर्ट, 1995)।

यह देखकर दुख होता है कि लोग कितना नीचे गिर जाते हैं जो पैसे कमाने के लिए अश्लील साहित्य का व्यापार करते हैं और उन घटिया लोगों के बारे में क्या कहा जाए जो इसे खरीदते हैं?

4. घटिया फिल्में और टेलीविज़न प्रोग्राम

Negative Movies and Television Programs

आज के बच्चे अपने नज़रिए और संस्कार कहीं और से ज़्यादा फिल्मों और टेलीविज़न से सीखते हैं। जेरी जॉनसन की किताब 'इट्स किलिंग ऑवर किड्स' के अनुसार ऐसा अनुमान है कि यूनाइटेड स्टेट्स में जब एक बच्चा हाई स्कूल पास करता है, तब तक वह टेलीविज़न पर 20000 घंटे के प्रोग्राम देख चुका होता है, जिसमें 15000 हत्या की घटनाएँ और शराब से संबंधित लगभग एक लाख विज्ञापन शामिल होते हैं। वे इस बात का प्रचार करते हैं कि शराब पीना एक मस्ती है, सिगरेट पीना शान की बात है, और चरस-गांजे का तो ज़माना है। इसमें कोई हैरत की बात नहीं कि क्राइम रेट (crime rate) इतना ज़्यादा है। प्रतिदिन आने वाले सीरियल (soap operas) शादी से पहले और शादीशुदा जीवन में नाजायज़ संबंधों को बहुत शान से दिखाते हैं। यह कोई हैरत की बात नहीं है कि रिश्तों में कमिट्मेंट कम होता जा रहा है, और तलाक दर बढ़ रही है।

आसानी से प्रभावित होने वाले (impressionable) दर्शक अपनी जिंदगी के स्टैंडर्ड (standards) और स्तर (benchmarks) वही बना लेते हैं, जो मीडिया के ज़रिए देखते और सुनते हैं। चाहे कोई भी हो हम सब अलग-अलग स्तर (level) पर इनसे प्रभावित होते हैं।

5. अपशब्द

Profanity

अपशब्द का इस्तेमाल करना यह दिखाता है कि हम खुद पर अनुशासन और क़ाबू नहीं रख सकते।

6. रॉक म्यूज़िक

Rock Music

कुछ हिट गानों की लाइनें बहुत अश्लील (obscene) हैं। ऐसे गीतों को सुनने और देखने से हमारे अवचेतन मन (subconscious) पर असर पड़ता है।

सातवाँ क्रम : जो काम जरूरी हैं उन्हें पसंद करना सीखें
Step 7 : Learn to like the things that need to be done

हमें पसंद आए या न आए, कुछ काम हमें करने पड़ते हैं। जैसे माँ अपने बच्चों की देखभाल करती है। हो सकता है कि कुछ काम मज़ाक़ या खेल न होकर तकलीफ़देह हों। लेकिन अगर हम अपने काम को चाहना सीख लें तो नामुमकिन मुमकिन बन सकता है।

जो जरूरी है उससे शुरू करें, फिर जो मुमकिन है वह करें,
और आप अचानक पाएँगे कि आप नामुमकिन काम भी करने
लगे हैं। — सेंट फ्रांसिस ऑफ़ असीसि

*Start by doing what is necessary, then what is possible,
and suddenly you are doing the impossible.*

—St. Francis of Assisi

आठवाँ क्रम : अच्छे ढंग से दिन की शुरुआत करें

Step 8 : Start your day with a positive

दिन की शुरुआत कोई अच्छा विचार पढ़ने या सुनने से करें। रात में अच्छी नींद आने पर हम तरोताज़ा महसूस करते हैं और जिससे हमारा अवचेतन मन (subconscious) स्वीकार करने के लिए तैयार (receptive) हो जाता है। यह हमें दिन-भर के लिए सही लय देता है और हरेक दिन को अच्छा दिन बनाने के लिए हमारी सोच को सही ढाँचे में ढाल देता है। बदलाव लाने के लिए हमें सचेत होकर अच्छी सोच और सद्व्यवहार को अपनी जिंदगी का एक हिस्सा बनाने की लगातार कोशिश करना और कमिटिड (committed) होना होगा। यह कोशिश तब तक जारी रखनी चाहिए जब तक अच्छी सोच और व्यवहार हमारी आदत न बन जाएँ।

हार्वर्ड यूनिवर्सिटी के विलियम जेम्स का कहना है, “अगर आप अपनी जिंदगी में बदलाव लाने की सोच रहे हैं तब तो यह काम तुरंत और उत्साह से शुरू कर देना चाहिए।”

विजेता और पराजित में अंतर

Winners Versus Losers

- विजेता हमेशा एक समाधान का हिस्सा होता है।
पराजित हमेशा समस्या का हिस्सा होता है।
- विजेता के पास हमेशा कुछ करने का एक प्रोग्राम रहता है।
पराजित के पास कुछ न करने का 'बहाना'।
- विजेता कहता है, "मैं आपके लिए कर देता हूँ।"
पराजित का कहना है कि "यह मेरा काम नहीं है।"
- विजेता के पास समाधान है हर समस्या के लिए।
पराजित के पास समस्या है हर समाधान के लिए।
- विजेता कहता है, "यह काम मुश्किल जरूर है, लेकिन मुमकिन है।"
पराजित का मानना है, "यह काम मुमकिन हो सकता है, लेकिन बेहद मुश्किल है।"
- ग़लती करने पर विजेता कहता है, "मैं ग़लत था।"
पराजित ग़लती करने पर कहता है, "इसमें मेरी ग़लती नहीं थी।"
- विजेता कमिटमेंट (commitment) करता है।
पराजित केवल वायदा करता है।
- विजेता के पास क़ामयाबी के सपने होते हैं।
पराजित के पास सिर्फ़ स्कीम्स (schemes) होती हैं।
- विजेता कहता है, "मुझे कुछ करना चाहिए।"
पराजित कहता है, "कुछ होना चाहिए।"
- विजेता टीम का हिस्सा होता है।
पराजित टीम के हिस्से करता है।

- विजेता उपलब्धियों को देखता है।
पराजित तकलीफों को देखता है।
- विजेता देखता है कि क्या संभव है।
पराजित देखता है कि क्या असंभव है।
- विजेता हर किसी की जीत में विश्वास रखता है।
पराजित विश्वास रखता कि उसे जीतने के लिए किसी को हारना होगा।
- विजेता आने वाले कल को देखता है।
पराजित बीते हुए कल को देखता है।
- विजेता थर्मोस्टेट (thermostat) जैसा होता है।
पराजित थर्मामीटर (thermometers) जैसा होता है।
- विजेता सोचकर बोलता है।
पराजित बोलकर सोचता है।
- विजेता नम्रता के साथ अपनी ठोस दलीलें (arguments) पेश करता है।
पराजित कड़े शब्दों में कमजोर दलीलें (arguments) पेश करता है।
- विजेता अपने उसूलों पर टिका रहता है और छोटी-मोटी बातों पर समझौता कर लेता है।
पराजित छोटी-मोटी बातों पर अड़ा रहता है और अपने उसूलों पर समझौता कर लेता है।
- विजेता समानुभूति (empathy) के इस विचार (philosophy) में विश्वास करता है कि दूसरों के साथ वैसा व्यवहार मत करो जो तुम चाहते हो कि दूसरे तुमसे न करें।
पराजित इस विचार में विश्वास करता है कि दूसरे के कुछ करने से पहले आप ही उसे कुछ कर दो।

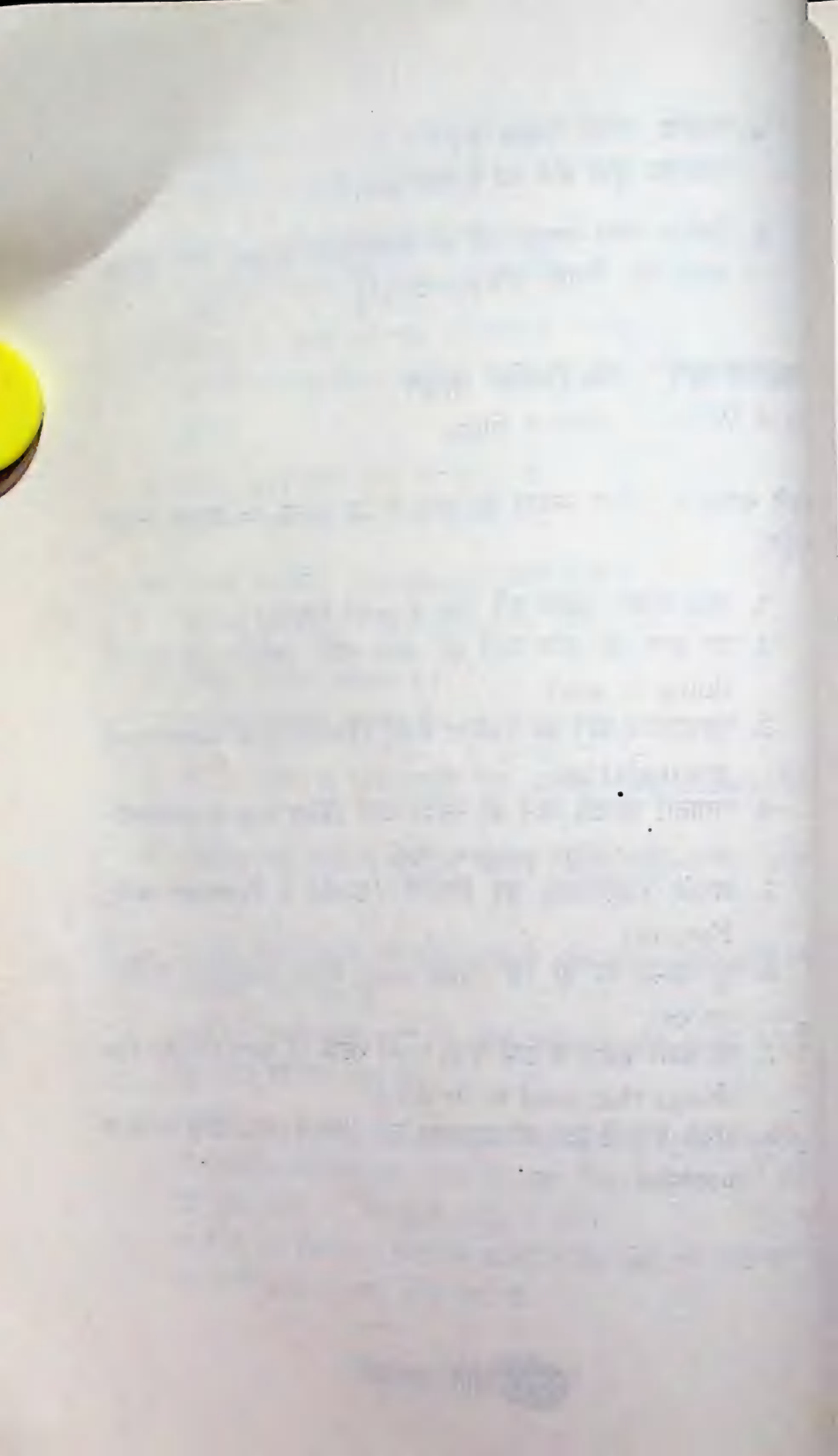
- विजेता करके दिखाता है।
पराजित कुछ होने का इंतज़ार करता है।
- विजेता प्लान बनाकर जीत की तैयारी करता है। इसमें सबसे अहम लफ़्ज़ है—तैयारी (Preparation)।

विजेता बनें : आवश्यक क्रदम

Be A Winner : Action Steps

पहले बताए गए आठ क्रदमों के साथ मैं इस चैप्टर को समाप्त करना चाहूँगा :

1. एक अच्छा खोजी बनें (Be a good finder)
2. हर काम को तुरंत करने की आदत डालें (Make a habit of doing it now)
3. एहसानमंद होने का नज़रिया बनाएँ (Develop an attitude of gratitude)
4. लगातार सीखते रहने की आदत डालें (Get into a continuous education programme)
5. अच्छे स्वाभिमान का निर्माण (Build a Positive self-Esteem)
6. बुरे असर से दूर रहें (Stay away from negative influences)
7. जो काम ज़रूरी हैं उन्हें पसंद करना सीखें (Learn to like the things that need to be done)
8. अच्छे ढंग से दिन की शुरुआत करें (Start your day with a positive)



एक्शन प्लान

1. इन आठ क्रदमों को 3x5 इंडेक्स कार्ड (index card) पर लिख लें और उन्हें रोज़ाना अगले 21 दिनों तक पढ़ें।
अगले तीस मिनट में नीचे लिखे सवालों के जवाब दें :
2. आप इन आठ क्रदमों का इस्तेमाल कैसे कर सकते हैं :
 - घर में
 - दफ़्तर में
 - समाज में
3. अपनी जिन बातों में आप बदलाव लाना चाहते हैं, उनकी एक लिस्ट बनाएँ।
4. फिर हरेक बदलाव से खुद पर और दूसरों पर पड़ने वाले फ़ायदों की लिस्ट बनाएँ।
5. अब एक टाइम-टेबल (time-table) बनाएँ और बदलाव लाने के लिए खुद को कमिट (commit) करें।

सफलता

Success

क्रामयाबी के उपाय

WINNING STRATEGIES

स

फलता सिर्फ एक संयोग (accident) नहीं है। यह हमारे नज़रिए का नतीजा है और अपना नज़रिया हम खुद चुन सकते हैं। इसलिए सफलता चुनाव की बात है, न कि तुम्हारे की। ज्यादातर बेवकूफ़ इंसान किसी लॉटरी के लगाने का इंतज़ार करते रहते हैं पर क्या उससे कामयाबी मिल सकती है ?



एक पादरी कार से जा रहे थे। रास्ते में उन्हें एक बहुत ख़ूबसूरत खेत दिखा। फसल की भरपूरता देखकर मुबारकबाद देने के लिए उन्होंने अपनी कार रोकी और किसान की ओर बढ़े। पादरी को खेत की तरफ़ आते देख किसान ट्रैक्टर चलाता हुआ उनके पास आया। पादरी ने कहा, “ईश्वर ने आपको बहुत बढ़िया खेत दिया है, आपको उनका शुक्रगुज़ार होना चाहिए।” किसान ने जवाब दिया, “इसमें कोई शक़ नहीं कि ईश्वर ने मुझे बढ़िया खेत दिया है और मैं इसके लिए एहसानमंद भी हूँ, लेकिन आपको इस खेत को उस समय देखना चाहिए था जब यह पूरा खेत भगवान ने सिर्फ़ अपने हाथ में रखा था।”

ऐसा क्यों होता है कि एक व्यक्ति एक के बाद एक सफलता हासिल करता चला जाता है, जबकि दूसरे लोग सिर्फ़ तैयारियों में ही लगे रहते हैं ?

किस तरह एक व्यक्ति ज़िंदगी में एक के बाद दूसरी मुसीबत का सामना करते हुए अपने लक्ष्य को पा लेता है, जबकि दूसरा सिर्फ़ संघर्ष ही करता रह जाता है; और कहीं नहीं पहुँच पाता है ?

अगर इन सवालों के जवाब सिलैबस में शामिल किए जाएँ तो ये शिक्षा-प्रणाली में क्रांति ला देंगे। असाधारण व्यक्ति अवसर ढूँढ़ता है, जबकि साधारण आदमी सुरक्षा खोजता है। ज़रूरत है कि हम अपना ध्यान ‘क्या चाहिए’ उस पर लगाएँ, न कि इस बात पर कि हमें ‘क्या नहीं चाहिए’।

सफलता क्या है ?

What is Success

सफलता और असफलता के विषय पर बहुत खोज (research) हुई है। जरूरत है तो हमें इतिहास से कुछ सीखने की। जब हम सफल व्यक्तियों की जीवनियों पर नज़र डालते हैं तो पता चलता है कि सभी में निस्संदेह मिलते-जुलते कुछ खास गुण हैं, चाहे वे किसी भी युग के रहे हों। सफलता हमेशा अपने निशान छोड़ जाती है और अगर हम इन निशानों को पहचान लें और सफल व्यक्तियों के गुणों को अपने जीवन में अपना लें, तो हम भी सफल हो जाएंगे। इसी तरह से सभी असफल आदमियों के दुर्गुण और लक्षण भी मिलते-जुलते होते हैं, अगर हम ऐसे लोगों के दुर्गुणों से दूर रहें तो हम असफल नहीं होंगे। सफलता कोई अजूबा (mystery) नहीं है, यह तो सिर्फ कुछ बुनियादी उसूलों का लगातार पालन करने का नतीजा है। इसका उलटा भी उतना ही सही है। असफलता, सही मायनों में कुछ गलतियों को लगातार दोहराने का नतीजा है। यह सब सुनने में बहुत आसान-सा लग रहा होगा, लेकिन हकीकत यही है कि सच्चाई हमेशा सरल होती है। मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि यह आसान है, लेकिन यकीनन यह सरल है।

सदा मुस्कराना और सबको प्यार करना

गुणी जनों का सम्मान पाना

बच्चों के दिल में रहना

सच्चे आलोचकों से स्वीकृति पाना

झूठे दोस्तों की दगाबाज़ी को सहना

खूबसूरती को सराहना

दूसरों में खूबियाँ तलाशना

किसी उम्मीद के बिना

दूसरों के लिए खुद को अर्पित करना

उत्साह के साथ हँसना और खेलना

और मस्ती भरे तराने गाना,
 इस बात का अहसास कि
 आपकी जिंदगी ने किसी एक व्यक्ति का
 जीवन आसान बनाया
 यही सच्ची सफलता है।

— अज्ञात

सफलता की परिभाषा क्या है?

How do we define success?

कौन-सी चीज़ व्यक्ति को सफल बनाती है? हम सफलता की पहचान कैसे कर सकते हैं?

कुछ लोगों के लिए सफलता का मतलब सिर्फ पैसा या दौलत है तो कुछ के लिए नाम कमाना, अच्छी सेहत, अच्छा परिवार, खुशी, संतोष और दिलो-दिमाग का चैन। तो क्या हम सफलता को पहचान सकते हैं? सफलता अलग-अलग लोगों के लिए अलग-अलग मायने रखती है। मेरे तजुर्बे में हम सफलता को इस तरह परिभाषित कर सकते हैं :

“मूल्यवान लक्ष्य की लगातार प्राप्ति का नाम ही सफलता है।”

— अर्ल नाइटिंगेल

Success is the progressive realization of a worthy goal.

— Earl Nightingale

आइए इन परिभाषाओं को ध्यानपूर्वक देखें :

लगातार (progressive) का मतलब है कि सफलता एक सफ़र है, मंज़िल नहीं कि जहाँ पहुँचकर हम रुक जाएँ। एक लक्ष्य पाने के बाद हमारे सामने दूसरा लक्ष्य होता है और फिर दूसरा, फिर दूसरा, फिर दूसरा।

प्राप्ति (realization) का मतलब है—तजुर्बा। लक्ष्य प्राप्त करने का तजुर्बा। बाहरी बातें सफलता का अहसास नहीं दे सकतीं। सफलता तो अपने भीतर महसूस होती है। यह अंदरूनी है, बाहरी नहीं।

मूल्यवान (worthy) का संकेत हमारे नैतिक मूल्यों की तरफ़ है। हम लोग किधर जा रहे हैं? सही दिशा में या ग़लत दिशा में? सफलता का सफ़र कितना अच्छा होगा, यह हमारे लक्ष्य की मूल्यता के महत्त्व पर निर्भर है। यही हमारी सफलता को सही अर्थ और पूर्णता देता है। पूर्णता और संतोष के बिना सफलता अधूरी है।

क्यों 'लक्ष्य' (goal) इतने महत्त्वपूर्ण हैं, क्योंकि ये हमें दिशा का अहसास कराते हैं।

सफलता का यह मतलब नहीं कि आपको हर कोई स्वीकार कर लेगा। कुछ ऐसे संगठन हैं जहाँ मैं अपनी मर्ज़ी से खुद ही शामिल नहीं होना चाहूँगा। मैं घटिया चरित्र वाले लोगों द्वारा की गई तारीफ़ की बजाए, नासमझ लोगों की आलोचना पसंद करूँगा।

मैं तो सफलता को एक तरह की खुशकिस्मती मानता हूँ जो प्रेरणा, आकांक्षा, निराशा और मेहनत का परिणाम है।

सफलता और खुशी हाथ में हाथ डाले चलती हैं। जो आप चाहते हैं उसे पाना सफलता है, और जो आप पाते हैं उसे चाहना खुशी है।

सिर्फ़ जिये जाने का नाम सफलता नहीं है, यह इससे कहीं ज़्यादा है।

सिर्फ़ ज़िंदगी न गुज़ारो—जीओ (*Do more than exist-live*)

सिर्फ़ छुओ नहीं—महसूस करो (*Do more than touch-feel*)

सिर्फ़ देखो नहीं—गौर करो (*Do more than look-observe*)

सिर्फ़ पढ़ो नहीं—जीवन में उतारो (*Do more than read-absorb*)

सिर्फ सुनो नहीं—ध्यान से सुनो (*Do more than hear—listen*)
सिर्फ ध्यान से ही न सुनो—समझो (*Do more than listen—
understand*)

—जॉन एच रोड्स

—John. H. Rhoades

सफलता की राह में कुछ रुकावटें—असली या ख़्वाबी
Some obstacles to success—real or imagined

- अहंकार (Ego)
- सफलता-असफलता का डर : स्वाभिमान की कमी (Fear of failure/success; lack of self-esteem)
- योजना का न होना (No plan)
- लक्ष्यों का न होना (Lack of formalized goals)
- ज़िंदगी के बदलाव (Life changes)
- टालमटोल (Procrastination)
- पारिवारिक ज़िम्मेदारियाँ (Family responsibilities)
- आर्थिक असुरक्षा (Financial security issues)
- दिशाहीनता (Lack of focus, being muddled)
- पैसे के लालच की वजह से दूर की न सोचना (Giving up vision for promise of money)
- सारा बोझ खुद उठाना (Doing too much alone)
- क्षमता से ज़्यादा अपने आपको बांधना (Over commitment)
- कमिटमेंट का न होना (Lack of commitment)
- ट्रेनिंग की कमी (Lack of training)
- दृढ़ता की कमी (Lack of persistence)
- प्राथमिकताओं की कमी (Lack of priorities)

जीतने वाली बात

The winning edge

जीतने वाली बात पैदा करने के लिए हमें श्रेष्ठता (excellence) हासिल करने की कोशिश करनी चाहिए, न कि परिपूर्णता हासिल करने की। पूर्णता प्राप्त करने की कोशिश करना पागलपन है, श्रेष्ठ होने की कोशिश करना तरक्की है, क्योंकि कुछ भी ऐसा नहीं है जिसे सुधारा और बेहतर न बनाया जा सके। हममें बस ज़रा-सी जीतने वाली बात होनी चाहिए। दौड़ में जीतने वाला घोड़ा पाँच या दस गुणा बड़ा इनाम पाता है। क्या आप सोचते हैं कि यह घोड़ा दूसरे घोड़ों से पाँच या दस गुना ज़्यादा तेज़ दौड़ता है? बिल्कुल नहीं। यह घोड़ा बहुत मामूली से फ़र्क से जीतता है लेकिन इनाम उसे पाँच या दस गुना ज़्यादा मिलता है।

क्या ऐसा होना चाहिए ? क्या यह सही है ? क्या फ़र्क पड़ता है। इससे कोई फ़र्क नहीं पड़ता, ये तो खेल के नियम हैं। खेल तो इसी तरह खेला जाता है। यही उसूल हमारे जीवन पर भी लागू होता है। सफल व्यक्ति असफल लोगों से दस गुना ज़्यादा क़ाबिल नहीं होते।

बस, इनकी बात ही कुछ और है जो उन्हें दस गुना बड़ा इनाम दिलाती है। हमें किसी एक क्षेत्र में 1000 प्रतिशत सुधार की ज़रूरत नहीं है; हमें केवल हजार क्षेत्रों में 1 प्रतिशत सुधार की ज़रूरत है। जोकि बहुत आसान है। यही जीतने वाली बात है।

संघर्ष

Struggle

ज़िंदगी के संघर्ष दुखद या सुखद हो सकते हैं। यह इस बात पर निर्भर करता है कि हम इन संघर्षों का सामना कैसे करते हैं। बग़ैर कोशिश के कामयाबियाँ नहीं मिलतीं।



एक बायोलॉजी टीचर अपने स्टुडेंट्स को पढ़ा रहा था कि एक केटरपिलर किस तरह तितली में बदल जाती है। उसने स्टुडेंट्स को बताया कि अगले कुछ घंटों में तितली कोकून से बाहर निकलने के लिए छटपटाएगी; लेकिन उन्होंने कहा कि तितली को बाहर निकलने में कोई मदद न करे। इतना कहकर वे बाहर चले गए।

स्टुडेंट्स जिस बात का इंतज़ार कर रहे थे वही हुआ। तितली कोकून से बाहर निकलने के लिए छटपटाने लगी। यह देखकर एक बच्चे को बड़ी दया आई, उसने टीचर की बात की परवाह किए बग़ैर कोकून तोड़कर तितली को बाहर निकलने में मदद की, जिससे तितली को संघर्ष नहीं करना पड़ा और वह आसानी से बाहर निकल आई। लेकिन थोड़ी ही देर में तितली मर गई।

जब टीचर लौटे, तो उन्हें पूरी घटना बताई गई। टीचर ने उस बच्चे को समझाया कि उसने तितली की मदद करने के बजाए उसे मार दिया, क्योंकि कुदरत का यह उसूल है कि कोकून से बाहर आने में जो संघर्ष तितली करती है, वही उसके पंखों को मज़बूत बनाता है। बच्चे ने उसका संघर्ष छीन लिया, इसलिए तितली मर गई।

इसी सिद्धांत को अपने जीवन पर भी लागू करें। बिना संघर्ष के जीवन में कुछ भी महत्वपूर्ण हासिल नहीं होता। हम न चाहते हुए भी अपने प्रियजनों को नुक़सान पहुँचाते हैं क्योंकि हम संघर्ष से जो शक्ति मिलती है, उससे उन्हें महरूम कर देते हैं।

रुकावटों से उबरना

Overcoming obstacles

जिन लोगों ने मुसीबतों को झेला है वे उन लोगों की तुलना में कहीं ज़्यादा आत्म-विश्वास से भरे हैं जिन्होंने मुसीबतों का सामना ही नहीं किया। हम सबकी अपनी-अपनी परेशानियाँ हैं और इसीलिए कभी-कभी हमारा

हौसला भी टूटने लगता है। ज़्यादातर लोग निराश हो जाते हैं, लेकिन विजेता मायूस नहीं होते। रुकावटों से उबरने का हल एक ही है—हिम्मत न हारना।

एक अंग्रेज़ी कहावत है, “एक शांत समुद्र में नाविक कभी कुशल नहीं बन पाता।” (A Smooth sea never made a skillful mariner.) हर चीज़ आसान होने से पहले मुश्किल होती है। हम अपनी मुश्किलों से भाग नहीं सकते। केवल हारने वाले ही हौसला छोड़कर भाग जाते हैं।

आत्महत्या, अस्थायी समस्या का स्थायी समाधान है।

—अबिगेल वैन बुरेन

Suicide is a permanent solution to a temporary problem.

—Abigail Van Buren

सफलता का मापदंड क्या है?

How do we measure success?

सच्ची सफलता इस अहसास से मापी जाती है कि आप जानते हैं कि आपने सही काम सही ढंग से पूरा किया और अपने लक्ष्य को प्राप्त किया है।

सफलता इस बात से नहीं मापी जाती कि ज़िंदगी में हमारा ओहदा क्या है, बल्कि इस बात से मापी जाती है कि हमने किन मुसीबतों का सामना करके उसे पाया है।

ज़िंदगी में सफलता इस बात से नहीं मापी जाती कि दूसरों के मुकाबले में हम कैसा कर रहे हैं, बल्कि हमारी सफलता तो इस बात पर निर्भर करती है कि हम अपनी क्षमताओं की तुलना में क्या कर रहे हैं। सफल व्यक्ति खुद से ही मुक़ाबला करते हैं। वे अपने ही काम में सुधार लाकर अपने ही रिकॉर्ड तोड़ते हैं। और लगातार तरक्की करते रहते हैं।

सफलता इस बात से भी नहीं मापी जाती कि ज़िंदगी में हम कितनी ऊँचाई तक जाते हैं, बल्कि इस बात से तय होती है कि हम गिरकर कितनी बार उठते हैं। गिरकर बार-बार उठने की शक्ति ही सफलता का रास्ता बनाती है।

हर सफलता की कहानी एक बड़ी असफलता की कहानी भी है

Every success story is also a story of great failure

असफलता ही सफलता का रास्ता दिखाती है। टॉम वैंटसन सीनियर (Tom Watson Sr.) ने कहा है, “अगर आप सफल होना चाहते हैं तो असफलता की दर दुगुनी कर दीजिए।”

अगर आप इतिहास पढ़ें तो पाएँगे कि सभी सफलता की कहानियाँ बड़ी असफलता की कहानियाँ भी होती हैं। लेकिन लोग असफलताओं को नहीं देखते। वे सिक्के का सिर्फ एक ही पहलू देखते हैं और कहते हैं कि “वह तो बहुत क्रिस्मतवाला है। वह सही जगह पर सही वक्त पर रहा होगा।”



मैं आपको एक आदमी की ज़िंदगी की कहानी सुनाना चाहूँगा। यह आदमी 21 साल की उम्र में व्यापार में असफल हुआ, 22 साल की उम्र में एक चुनाव में हारा, 24 साल की उम्र में फिर से व्यापार में असफल हुआ, 26 साल की उम्र में उसकी पत्नी का देहांत हो गया, 27 साल की उम्र में मानसिक संतुलन (nervous breakdown) खो बैठा, 34 साल की उम्र में कांग्रेस का चुनाव हार गया, 45 साल की उम्र में सिनेट (Senate) का चुनाव हारा, 47 साल की उम्र में उप-राष्ट्रपति बनने के प्रयास में नाकामयाब रहा, फिर 49 साल की उम्र में सीनेट का चुनाव हार गया और 52 साल की उम्र में अमरीका का राष्ट्रपति चुना गया।

यह व्यक्ति अब्राहम लिंकन था। क्या आप उन्हें असफल कहेंगे। वे हारकर बैठ सकते थे, लेकिन लिंकन के लिए हार एक पल की बाधा थी, कोई अंत नहीं।



1913 में ली डी-फॉरेस्ट, जो ट्रायोड ट्यूब (Triode Tube) के आविष्कारक थे, पर डिस्ट्रिक्ट एटॉर्नी ने यह आरोप लगाया कि उसने अटलांटिक के एक कोने से दूसरे कोने तक आवाज़ पहुँचाने का दावा करके जनता को गुमराह किया और धोखे से लोगों को अपनी कंपनी के शेयर ख़रीदने के लिए कहा है। समाज में उसकी निंदा की गई। ज़रा सोचिए कि उसके उस आविष्कार के बिना आज हम कहाँ होते?

10 दिसंबर, 1903 को न्यूयार्क टाइम्स के एडिटोरियल (editorial) ने 'राइट ब्रदर्स' की समझ पर ही सवालिया निशान लगा दिया, जो एक ऐसी मशीन बनाने की कोशिश कर रहे थे जो हवा से भारी होने पर भी उड़ सके। इसके एक हफ़्ते बाद ही किट्टी हॉक (Kitty hawk) में 'राइट ब्रदर्स' ने अपनी मशहूर उड़ान भरी।

65 साल की उम्र में कर्नल सैंडर्स (Colonel Sanders) के पास एक पुरानी कार और सोशल सिक्यूरिटी (social security) से प्राप्त सिर्फ़ 100 डॉलर थे। उन्होंने इतने से ही कुछ करने की सोची। उन्हें माँ की सिखाई रेसिपी याद थी और उसे वे बेचने निकले। क्या आप जानते हैं, उन्हें कितने दरवाज़े खटखटाने पड़े? उन्होंने लगभग एक हज़ार दरवाज़े खटखटाए, तब कहीं उन्हें पहला ख़रीददार मिला। हममें से अधिकतर लोग तीन कोशिश, दस कोशिश या सौ कोशिश करके हार मान लेते हैं, और कहते हैं कि हमसे जितना हो सकता था, हमने किया। आज वे दुनिया-भर में केंदुकी फ्रायड चिकन (Kentucky Fried Chicken—KFC) के नाम से मशहूर हैं।



युवा कार्टूनिस्ट वाल्ट डिस्नी (Walt Disney) के कार्टूनों को बहुत से एडिटर्स (editors) ने घटिया बताते हुए उन्हें वापस लौटा दिया था। एक बार एक चर्च अधिकारी ने उन्हें कार्टून बनाने का काम दिया। डिस्नी चर्च के पास चूहों से भरे एक छोटे से कमरे में बैठा अपना काम कर रहा था। एक नन्हें चूहे को देखकर उसे कुछ नया करने की सूझी। और यहीं से 'मिकी माउस' (Mickey Mouse) की शुरुआत हुई।

सफल व्यक्ति कोई महान काम नहीं करते, वे छोटे कामों को ही महान ढंग से करते हैं।



एक दिन थोड़ा ऊँचा सुनने वाला चार साल का एक बच्चा अपनी जेब में टीचर के लिखे एक नोट के साथ घर पहुँचा। उस नोट पर लिखा था, “आपका टॉमी इतना बेवकूफ़ है कि कुछ नहीं सीख सकता, उसे स्कूल से निकाल लीजिए।” उसकी माँ ने नोट पढ़कर जवाब दिया, “मेरा टॉमी बेवकूफ़ नहीं है। मैं उसे खुद पढ़ाऊँगी।” और वही टॉमी बड़ा होकर महान ‘थॉमस एडीसन’ (Thomas Edison) बना। थॉमस एडीसन ने सिर्फ़ तीन महीने की स्कूली पढ़ाई की थी और वे ऊँचा सुनते थे।

हेनरी फोर्ड ने जो पहली कार बनाई थी, उसमें वे ‘रिवर्स गीयर’ (reverse gear) डालना ही भूल गए थे।

क्या आप ऐसे व्यक्तियों को असफल मानेंगे? उन्होंने मुसीबतों के बावजूद सफलता पाई, न कि इसलिए कि मुसीबतें नहीं थीं। जबकि बाहरी दुनिया को ऐसा लगता है कि उन्हें कामयाबी किस्मत से मिली।

हर सफलता की कहानी के पीछे असफलता की कहानी भी छिपी होती है। फ़र्क सिर्फ़ इतना है कि हर बार गिरकर वे उठते रहे। ऐसी असफलता आगे बढ़ाती है, न कि पीछे धकेलती। आप सीखते हैं और आगे बढ़ते हैं। अपनी असफलताओं से सीख लें और आगे बढ़ते रहें।



1914 में जब थॉमस एडीसन 67 साल के थे, उनकी करोड़ों रुपयों की फैक्टरी आग में जलकर नष्ट हो गई। उस कंपनी का बीमा बहुत कम था। एडीसन, जो अब जवान नहीं थे, अपनी जिंदगी-भर की मेहनत की कमाई को आग में जलते देखकर बोले, “जो होता है, अच्छे के लिए होता है। हमारी सारी कमियाँ इसमें जलकर राख हो गई। ईश्वर की कृपा से हम नए सिरे से शुरु कर सकते हैं।” इतने बड़े हादसे के सिर्फ तीन हफ्ते बाद ही उन्होंने ‘फ़ोनोग्राफ़’ (Phonograph) का आविष्कार किया। क्या ख़ूब है यह नज़रिया भी !

सफल लोगों की असफल कोशिशों के कुछ उदाहरण इस प्रकार हैं :

- थॉमस एडीसन ने बिजली के बल्ब के आविष्कार के दौरान तक़रीबन 10000 बार असफलता का सामना किया।
- 40 साल की उम्र में हेनरी फोर्ड दीवालिया हो गए थे।
- ली इयाकोका (Lee Iacocca) को 54 साल की उम्र में हेनरी फोर्ड द्वितीय ने नौकरी से निकाल दिया था।
- युवा बीथोवन (Beethoven) से कहा गया था कि उसमें संगीत की प्रतिभा (talent) नहीं है, मगर उन्होंने दुनिया को बेहतरीन संगीत की रचनाएँ दीं।

जिंदगी में असफलताएँ तो मिलेंगी ही। एक असफलता सफलता के लिए ड्राइविंग फोर्स (driving force) भी बन सकती है और हमें नम्रता भी सिखाती है। दुख में मिला साहस और विश्वास आपको असफलता से उबरने में मदद कर सकता है। हमें हालात का शिकार होने के बजाए उससे ऊपर उठकर जीतना सीखना चाहिए। डर और शक्क से हमारा दिमाग काम करना बंद कर देता है।

हर असफलता के बाद खुद से पूछें : इस घटना से मैंने क्या सीखा ? और तभी आप रास्ते की रुकावटों को सफलता की सीढ़ियों में बदल पाएँगे।

अगर आप सोचते हैं
If you Think

अगर आप सोचते हैं कि आप हार गए हैं
तो आप हारे हैं .

अगर आप सोचते हैं कि आप में हौसला नहीं है
तो सचमुच नहीं है

अगर आप जीतना चाहते हैं
मगर सोचते हैं कि जीत नहीं सकते
तो निश्चित है कि आप नहीं जीतेंगे
अगर आप सोचते हैं कि हार जाएँगे
तो आप हार चुके हैं

क्योंकि हम दुनिया में देखते हैं कि
सफलता की शुरुआत इंसान की इच्छा से होती है
ये सब कुछ हमारी सोच पर निर्भर करता है
अगर आप सोचते हैं कि पिछड़ गए हैं
तो आप पिछड़ गए हैं

तरक्की करने के लिए आपको अपनी सोच ऊँची करनी होगी
कोई भी सफलता प्राप्त करने से पहले
आपको अपने प्रति विश्वास लाना होगा।

जीवन की लड़ाइयाँ हमेशा
सिर्फ तेज़ और मज़बूत लोग ही नहीं जीतते बल्कि
आज नहीं तो कल जीतता वही आदमी है
जिसे यक़ीन है कि वह जीतेगा।

सबसे बड़ा तोहफ़ा
The greatest gift

सभी जीवों में आदमी शारीरिक रूप से सबसे ज़्यादा अक्षम (ill-

equipped) है। वह चिड़िया की तरह उड़ नहीं सकता, छोटे-से कीड़े के काटने से ही मर सकता है, चीते की तरह दौड़ नहीं सकता, घड़ियाल की तरह तैर नहीं सकता, बंदर की तरह पेड़ पर चढ़ नहीं सकता, उसकी बाज की तरह पैनी नज़र नहीं होती, न ही बाघ और शेर की तरह उसके मज़बूत पंजे और दाँत होते हैं। अगर इस ढंग से सोचा जाए तो शारीरिक रूप से आदमी असहाय और लाचार होते हैं।

मगर कुदरत बड़ी समझदार और मेहरबान है। उसने आदमी को सोचने की क्षमता का सबसे बड़ा तोहफ़ा दिया है। आदमी अपने हिसाब से माहौल को ढाल लेता है जबकि जानवर को माहौल के अनुसार ढलना पड़ता है।

अफ़सोस की बात है कि बहुत कम ही लोग इस महान तोहफ़े — सोचने की क्षमता (The ability to think) का पूरा इस्तेमाल कर पाते हैं।

असफल दो तरह के होते हैं : वे जो करते तो हैं लेकिन सोचते नहीं; दूसरे वे जो सोचते तो हैं लेकिन कुछ करते नहीं। सोचने की क्षमता का प्रयोग किए बिना ज़िंदगी गुज़ारना ठीक उसी तरह है, जैसे बिना निशाने के तीर चलाना।

ज़िंदगी एक कैफ़ेटेरिया (cafeteria) की तरह है। अपनी प्लेट लो, पसंद का खाना डालो और बिल चुकाओ। अगर आप पैसे देने को तैयार हैं तो वहाँ आपकी पसंद की कोई भी चीज़ मिल सकती है। किसी कैफ़ेटेरिया में अगर आप इस बात का इंतज़ार करें कि वेटर आकर आपसे कुछ खाने के लिए पूछेगा तो आप इंतज़ार ही करते रह जाएँगे। ज़िंदगी भी कुछ ऐसी ही है। आप चुनाव करते जाइए और क़ीमत चुकाते जाइए।

ज़िंदगी चुनाव और समझौतों से भरी है

Life is full of choice and compromises

ये दोनों बातें एक-दूसरे का विरोध करती हैं। यदि ज़िंदगी चुनावों से भरी

है तो समझौते का सवाल ही कहाँ उठता है? याद रखिए, समझौता भी एक चुनाव है। आइए इस पर सोचें।

जिंदगी किस तरह चुनावों से भरी है?

How is life full of choices?

अगर हम घटिया नेता चुनते हैं, तो हम अपनी बर्बादी खुद चुनते हैं; जब हम ज़रूरत से ज़्यादा खाते हैं, तो हम मोटे होना भी खुद ही चुनते हैं; जब हम ज़रूरत से ज़्यादा शराब पीते हैं, तो अगली सुबह सिरदर्द की परेशानी भी खुद ही चुनते हैं; अगर हम शराब पीकर गाड़ी चलाते हैं, तो दुर्घटना में खुद को मारने या दूसरों को मारने का चुनाव भी खुद करते हैं; जब हम दूसरों के साथ बुरा बर्ताव करते हैं, तो बदले में अपने लिए वैसा ही बर्ताव खुद चुनते हैं; जब हम दूसरों की परवाह नहीं करते, तो यह हमारा ही चुनाव होता है कि दूसरे हमारी परवाह न करें।

हर चुनाव का कोई-न-कोई नतीजा होता है। हम चुनाव के लिए आज़ाद हैं लेकिन एक बार चुन लेने पर वही चुनाव हमें कंट्रोल करने लगता है। असमान (unequal) बनने के लिए हम सबके पास समान अवसर होते हैं। चुनाव हमारा अपना है। हम जिंदगी की तुलना उस कुम्हार से कर सकते हैं जो मिट्टी से मनचाहे आकार के बर्तन बना लेता है। ठीक उसी तरह हम भी अपनी जिंदगी को जिस ढाँचे में चाहें ढाल सकते हैं।

जिंदगी किस तरह समझौतों से भरी है?

How is life full of compromises?

जिंदगी सिर्फ़ मौज-मस्ती और खुशी नहीं है, इसमें दुख और मायूसी भी हैं। इसमें ऐसी घटनाएँ भी हो जाती हैं जो कभी सोची न गई हों। कई बार सब कुछ उलट-पुलट हो जाता है। अच्छे लोगों के जीवन में भी बुरी बातें हो जाती हैं। कुछ चीज़ें हमारे बस के बाहर होती हैं जैसे—अपाहिजता (disability) या दूसरा कोई पैदाइशी दोष। हम न तो अपने माँ-बाप का

चुनाव कर सकते हैं, और न ही उन हालात का जिनमें हमारा जन्म होता है। इसलिए अगर इस तरह की कोई कमी रह जाती है, तो यह दुख की बात है। अगर ऐसा हो जाए तो क्या करें, बैठकर रोएँ या जो कुछ संभव है, वह करें? यही वह चुनाव है जो हमें करना है।

साफ़ मौसम में बहुत-सी नावें हर दिशा में चलती दिखती हैं। ऐसा क्यों है? हालाँकि हवा एक ही दिशा में चल रही है, फिर भी नावें अलग-अलग दिशाओं में जा रही हैं, तो अंतर क्या है? यह इस बात पर निर्भर करता है कि पाल (sail) किस तरह से लगाए गए हैं और यह फैसला नाविक द्वारा लिया जाता है। यही बात हमारी जिंदगी पर भी लागू होती है। हम हवा का रुख तो नहीं चुन सकते मगर नाव में पाल (sail) अपनी मर्जी से ज़रूर लगा सकते हैं।

जिंदगी में हम हालात तो नहीं चुन सकते मगर अपना नज़रिया तो ज़रूर चुन सकते हैं। चुनाव हमारा है, चाहे हम हालात पर विजय पाएँ या हालात का शिकार बनें। हमारी स्थिति नहीं, बल्कि किसी स्थिति में हम अपने आपको कैसे सँभालते और ढालते हैं, उसी से हमारी सफलता तय होती है।

बारिश और धूप, दोनों के मिलने से इंद्रधनुष बनता है। हमारा जीवन भी इससे अलग नहीं है। इसमें खुशियाँ और ग़म, दोनों हैं। अच्छाई और बुराई है, अंधेरा है और उजाला है। अगर हम मुश्किलों का सामना कर सकते हैं, तो इससे हम मज़बूत बनते हैं। हम अपनी जिंदगी में घटने वाली सभी घटनाओं को कंट्रोल तो नहीं कर सकते, लेकिन उनसे निपटने का तरीका ज़रूर हमारे हाथ में होता है।



रिचर्ड ब्लेशनीडेन (Richard Blechnyden) 1904 के सेंट लुईस वर्ल्ड फेयर (St. Louis World Fair) में भारतीय चाय का प्रचार (Promote) करना चाहते थे। बहुत गर्मी होने की वजह से कोई उसे चखना भी नहीं चाहता था। ब्लेशनीडेन ने देखा

कि दूसरे ठंडे ड्रिंक्स ख़ूब बिक रहे थे। चाय को चीनी के साथ मिलाकर एक ठंडे ड्रिंक के रूप में बेचने की बात उन्होंने सोची। और जब उन्होंने ऐसा किया तो लोगों ने उस चाय को पसंद भी किया। और इस तरह दुनिया में ठंडी चाय (cold tea) की शुरुआत हुई।

जब काम बिगड़ जाता है, और कई बार ऐसा होता भी है, तब हमारा व्यवहार ज़िम्मेदारी भरा भी हो सकता है, और अफ़सोस भरा भी।

अब इंसान कोई बोर (acorn) तो है नहीं, जिसकी अपनी कोई मर्ज़ी नहीं होती। एक बोर ख़ुद फ़ैसला नहीं कर सकता कि वह एक बड़ा भारी पेड़ बने या गिलहरियों का खाना। इंसान की अपनी मर्ज़ी होती है। अगर कुदरत से हमें नींबू मिला है तो यह हमारी मर्ज़ी है कि या तो आँख में डालकर आँसू बहाएँ या नींबू पानी (शिकंजी) बनाकर पिएँ।

ख़ूबियाँ जो व्यक्ति को सफल बनाती हैं

Qualities that make a person successful

1. इच्छा (Desire)

सफलता प्राप्त करने की प्रेरणा लक्ष्य को हासिल करने की गहरी इच्छा-शक्ति से आती है। नैपोलियन हिल ने लिखा था, “इंसान जो सोच सकता है और जिसमें यत्नीन करता है वह उसे हासिल भी कर सकता है।”



एक नौजवान ने एक बार सुकरात (Socrates) से सफलता का रहस्य पूछा। सुकरात ने उस नौजवान को अगली सुबह नदी के किनारे मिलने को कहा। अगले दिन वे दोनों मिले। सुकरात ने उस नौजवान से कहा कि वह उसके साथ नदी की तरफ़ चले।

आगे बढ़ते-बढ़ते जब पानी उनकी गर्दन तक आ पहुँचा तो सुकरात ने अचानक नौजवान का सिर पकड़कर पानी में डुबो दिया। लड़का बाहर निकलने के लिए बहुत छटपटाया पर सुकरात ने उसे तब तक

नहीं छोड़ा, जब तक कि वह लड़का नीला नहीं पड़ने लगा। सुकरात ने जैसे ही उसका सिर पानी के ऊपर निकाला, तो सबसे पहले उसने एक गहरी साँस ली। सुकरात ने सवाल किया, “जब तुम्हारा सिर पानी के अंदर था, तो तुम्हें सबसे ज़्यादा किस चीज़ की इच्छा थी?” लड़के ने जवाब दिया, “हवा की।” सुकरात बोले, “यही सफलता का राज़ है।” सफलता की इच्छा अगर उतनी ही गहरी हो जितनी कि डूबने वाले को हवा की होती है, तो वह आपको ज़रूर मिलेगी। सफलता पाने का दूसरा कोई रहस्य नहीं है।

सभी कामयाबियों की शुरुआत उन्हें पूरा करने की गहरी इच्छा से ही होती है। जिस तरह थोड़ी-सी आग ज़्यादा गर्मी नहीं दे सकती; उसी तरह कमज़ोर इच्छा से बड़ी कामयाबियाँ नहीं मिल सकती।

2. कमिटमेंट (Commitment)

निष्ठा और बुद्धिमत्ता कमिटमेंट बनाने के दो मज़बूत आधार (pillars) हैं। एक मैनेजर द्वारा अपने स्टाफ से कही गई बात से यह साफ़ ज़ाहिर होता है, “निष्ठा का मतलब है कि नुक़सान होने पर भी अपने कमिटमेंट पूरे करना और बुद्धिमत्ता का मतलब है कि ऐसे मूर्खतापूर्ण कमिटमेंट न करना।”

ख़ुशहाली और क़ामयाबी हमारे विचारों और फ़ैसलों का नतीजा होते हैं। यह हमारा अपना फ़ैसला होता है कि किन विचारों को हम अपने ऊपर हावी होने देंगे। सफलता सिर्फ़ एक संयोग नहीं है, यह हमारे नज़रिए का नतीजा है।

खेल में जीतने के लिए कमिटमेंट ज़रूरी है

Playing to win requires Commitment

जीतने के लिए खेलना और न हारने के लिए खेलना—इन दोनों में बहुत बड़ा अंतर है। जब हम जीतने के लिए खेलते हैं, तो कमिटमेंट और उत्साह के साथ खेलते हैं, जबकि जब हम सिर्फ़ हार से बचने के लिए खेलते हैं तो हमारी स्थिति कमज़ोर होती है और जब हम न हारने के लिए खेलते

हैं, तो हम नाकामयाबी से बचने के लिए खेल रहे होते हैं। जीतना तो हम सभी चाहते हैं, लेकिन हममें से बहुत कम उस जीत की कीमत चुकाने को तैयार होते हैं। विजेता जीत के लिए खुद को तैयार और कमिटिड रखते हैं। जीत के लिए खेलना प्रेरणा (inspiration) का नतीजा है, वहीं दूसरी ओर न हारने के लिए खेलना प्रेरणा की कमी—घबड़ाहट (desperation) का नतीजा है।

आदर्श परिस्थितियाँ कभी नहीं होतीं और न कभी होंगी। कहीं भी पहुँचने के लिए, किसी भी धारा के साथ न तो हम बह सकते हैं, और न ही किनारे पर खड़े रह सकते हैं। हमें कभी तो हवा के रुख के साथ और कभी उसके खिलाफ़ नाव चलानी पड़ती है। लेकिन हमें चलते रहना तो पड़ेगा ही।

किसी भी कोच या खिलाड़ी से पूछकर देखिए कि सबसे अच्छी और खराब टीम में क्या फ़र्क़ है। तो उनकी शारीरिक क्षमता, प्रतिभा और योग्यता में बहुत मामूली फ़र्क़ पाएँगे। सबसे बड़ा फ़र्क़ जो पाएँगे वो है—भावनात्मक (emotional)। जीतने वाली टीम में गहरी लगन होती है, और उनकी मेहनत थोड़ी ज़्यादा होती है।

एक विजेता के लिए चुनौती जितनी ही मुश्किल होती है :

- उसे उतना ही प्रोत्साहन मिलता है
- उसे उतनी ही ज़्यादा प्रेरणा मिलती है
- काम करने की ताक़त और अच्छी होती है
- जीत उतनी ही खुशी देती है

जितनी बड़ी चुनौती उतना ही बड़ा हौसला।

नई चुनौतियाँ हमारी नई क्षमता बढ़ाती हैं। ज़्यादातर खिलाड़ियों ने सबसे अच्छा प्रदर्शन तब किया, जब मुक़ाबला कड़ा था और परिस्थितियाँ खराब थीं। यही वह समय है, जब वे अपनी छिपी हुई शक्ति को खींचकर बाहर लाते हैं।

जब मैं थक जाता और थककर रुक जाना चाहता, तो मुझे उत्सुकता होती थी कि मेरा प्रतिद्वंद्वी इस समय क्या कर रहा होगा। जब मैं सोच में देखता कि वह अभी भी प्रैक्टिस कर रहा है तो मैं और मेहनत करता। और जब मैं देखता कि वह थककर आराम कर रहा है तो मैं और भी कड़ी मेहनत करने लगता।

— डैन गैबल 'ओलंपिक कुश्ती गोल्ड मैडल विजेता'

When I'd get tired and want to stop, I'd wonder what my next opponent was doing. When I could see him still working, I'd start pushing myself. When I see him in the shower, I'd push myself harder.

—Dan Gable

Olympic gold medalist in wrestling

सफलता हासिल करने में नहीं, बल्कि उसके अहसास में है। हार के डर से कुछ लोग तो कोशिश ही नहीं करते, और साथ ही पीछे न छूट जाएँ इस डर से वे पीछे रहना भी नहीं चाहते। दोनों तरफ ही खतरा है। जहाज़ जब गहरे पानी में जाते हैं तो उन्हें तूफान का खतरा होता है, लेकिन जब वे सिर्फ किनारे पर ही खड़े रहें तो उनमें जंग ही लगेगा और वे जंग लगने के लिए नहीं बनाए गए थे। यही फ़र्क जीत के लिए खेलने और न हारने के लिए खेलने में भी है। ऐसा नहीं हो सकता कि कोई कमिटमेंट भी करे और खतरा भी न ले। जो जीत के लिए खेलते हैं, वे जितना ज़्यादा दबाव होगा उतना उभरते हैं, मगर जो न हारने के लिए खेलते हैं, वे नहीं जानते कि क़ामयाबी कैसे हासिल की जाए।

जीत के लिए खेलने वाले लोग जितना बड़ा मुक़ाबला होगा, उतनी ज़्यादा तैयारी करते हैं और जो न हारने के लिए खेलते हैं, वे कड़े मुक़ाबले में अपनी स्वाभाविक क्षमता भी खो बैठते हैं। ऐसे लोग जीतना तो चाहते हैं, लेकिन हारने के डर से अपनी पूरी क्षमताओं का इस्तेमाल नहीं कर

पाते। वे अपनी क्षमता इस चिंता में गँवाते हैं कि कहीं हार न जाए, बजाए इसके कि जीतने की कोशिश में उसे लगाएँ।

हार की सोच वाले सुरक्षा चाहते हैं, जबकि जीत की सोच वाले नए अवसरों को तलाश करते हैं। हार मान लेने वाले मरने से ज़्यादा जीने से डरते हैं। असफल होना कोई गुनाह नहीं है लेकिन सफलता के लिए कोशिश न करना जरूर है।

किसी व्यक्ति के जीवन की क्वालिटी उसके बेहतर काम करने की कमिटमेंट पर निर्भर करती है, फिर चाहे उसका कार्य-क्षेत्र कोई भी हो। —विंस लॉम्बार्डी

The quality of a person's life is in direct proportion to their commitment to excellence, regardless of their chosen field of endeavor. —Vince Lombardi

कमिटमेंट दृढ़ विश्वास से बढ़ता है

Conviction leads to commitment

चाहत और दृढ़ विश्वास में बहुत फ़र्क़ है। हमारी चाहतें तो बदली जा सकती हैं, लेकिन दृढ़ता और विश्वास अटल हैं। दबाव में चाहत कमजोर पड़ जाती है; जबकि विश्वास और मज़बूत हो जाता है। इसीलिए यह जरूरी है कि हमारे नैतिक मूल्य अच्छे हों, ताकि हमारे दृढ़ विश्वास मूल्यवान हों क्योंकि इसी दृढ़ विश्वास से ही हमारी कमिटमेंट बनती है।

3. ज़िम्मेदारी (Responsibility)

ज़िम्मेदारी जब हमारी दिली इच्छा भी बन जाती है, तो उससे संतोष और खुशी मिलती है। —जॉर्ज ग्रिट्टर

A duty which becomes a desire will ultimately become a delight. —George Gritter

अच्छे चरित्र वाले व्यक्ति ज़िम्मेदारियों को स्वीकार करते हैं। वे

अपने फैसले खुद करते हैं और अपने जीवन को दिशा भी खुद ही देते हैं। ज़िम्मेदारियाँ कुबूल करने में खतरा भी होता है और जबाबदेही भी, जो कई बार तकलीफ़देह भी हो सकता है। ज्यादातर लोग अपने आराम के दायरे में ही रहना चाहते हैं, और बग़ैर ज़िम्मेदारियों को स्वीकार किए निकम्मी ज़िंदगियाँ ही बिताना पसंद करते हैं। ज़िंदगी के बहाव में खुद कुछ करने के बजाए वे कुछ होने का इंतज़ार करते रह जाते हैं। ज़िम्मेदारियों को कुबूल करने का मतलब है—सोच-विचार कर नपे-तुले फैसले लेना, न कि बेवकूफ़ी भरे ख़तरे। इसका मतलब है कि सबसे सही फैसला करने या क़दम उठाने से पहले उसके नफ़े-नुक़सान पर पूरी तरह सोच-विचार कर लिया जाए। ज़िम्मेदार लोग ऐसा कभी नहीं सोचते कि उनको आजीविका देना दुनिया का फ़र्ज़ है।

आप बचत को नज़रअंदाज़ करके खुशहाल नहीं हो सकते।

आप मज़बूत को कमज़ोर करके कमज़ोर को मज़बूत नहीं बना सकते।

आप अमीरों को ग़रीब बनाकर ग़रीबों को अमीर नहीं बना सकते।

आप रोज़गार देने वाले को नुक़सान पहुँचाकर रोज़गार लेने वाले की मदद नहीं कर सकते।

आप इंसान की आज़ादी छीनकर चरित्र और हिम्मत नहीं बढ़ा सकते।

आप आपसी द्वेष (*class hatred*) को बढ़ावा देकर

भाईचारा नहीं बढ़ा सकते।

आप अपनी चादर से बाहर पैर पसारने के बाद अपनी मुश्किलों से नहीं बच सकते।

उन कामों को करके जो लोग खुद कर सकते हैं और

जो उन्हें करने ही चाहिए आप उनकी

परमानेंट (*permanent*) मदद नहीं कर सकते।

—अब्राहम लिंकन

(*Abraham Lincoln*)



एक कंपनी के प्रेसिडेंट ने रिटायर होने के मौक़े पर नए प्रेसिडेंट को दो लिफ़ाफ़े दिए जिन पर नंबर एक और नंबर दो लिखा हुआ था और कहा कि जब भी मैनेजमेंट की कोई ख़ास दिक्कत आए और आप उसे ख़ुद न सुलझा सकते हों तो लिफ़ाफ़ा नं. एक खोलें, दोबारा ऐसी कोई दिक्कत आने पर लिफ़ाफ़ा नं. दो खोलें।

कुछ ही साल बाद उस प्रेसिडेंट को एक बड़ी दिक्कत का सामना करना पड़ा, उसने अपनी अलमारी से पहला लिफ़ाफ़ा निकालकर खोला। उसमें लिखा था, “अपने पिछले प्रेसिडेंट पर दोष डाल दो।” कुछ ही साल बाद एक दूसरी बड़ी दिक्कत आई। प्रेसिडेंट ने दूसरा लिफ़ाफ़ा खोला, उसमें लिखा था, “अपने बाद आने वाले प्रेसिडेंट के लिए दो लिफ़ाफ़े तैयार करो।”

ज़िम्मेदार लोग अपनी ग़लतियों को कुबूल करते हैं, और उनसे सीख लेते हैं। कुछ लोग कभी सीखते ही नहीं।

ग़लतियों के बारे में हम तीन काम कर सकते हैं :

- अनदेखा (ignore) कर सकते हैं।
- इंकार (deny) कर सकते हैं।
- उन्हें कुबूल करके उनसे सीख (accept and learn from them) ले सकते हैं।

तीसरा क़दम उठाना हिम्मत का काम है। इसमें ख़तरा तो है लेकिन लाभ ज़्यादा है। मगर ऐसा करने के बजाए, अगर हम अपनी कमज़ोरियों पर पर्दा डालते हैं, तो हम इन कमियों के जाल में फँसते जाते हैं, बजाए इसके कि हम इनसे उबरने की कोशिश करें। ये ग़लतियाँ मुख्य बिंदु (center point) बन जाती हैं और हमारी ज़िंदगी इनके आसपास घूमने लगती है।

4. कड़ी मेहनत (Hard Work)

सफलता कोई ऐसी चीज़ नहीं है जो आपको राह चलते संयोग से मिल

जाए। इसके लिए बहुत-सी तैयारी और चरित्र की ज़रूरत होती है। जीतना तो सभी चाहते हैं, लेकिन जीत को हासिल करने के लिए कितने लोग मेहनत करना चाहते हैं, और तैयारी के लिए समय देते हैं? इसके लिए अनुशासन और कुर्बानी की ज़रूरत पड़ती है। कड़ी मेहनत का कोई विकल्प (substitute) नहीं है। हेनरी फोर्ड का कहना है, “जितनी ज़्यादा मेहनत करोगे, उतना ही क्रिस्मत साथ देगी।”

दुनिया काम की इच्छा करने वाले लोगों से भरी पड़ी है, कुछ खुद काम करने की इच्छा रखते हैं, और कुछ उन्हें काम करने देने की इच्छा रखते हैं।

मैं आधे दिन काम करना चाहता हूँ। मुझे इसकी कोई परवाह नहीं कि यह पहले 12 घंटे हैं या बाद के 12 घंटे।

—कैमंस विल्सन, सीईओ, हॉलीडे इन

I like to work half a day. I don't care if it is the first 12 hours or the second 12 hours.

—Kammons Wilson, CEO of Holiday Inn

जिस तरह कोई व्यक्ति डिक्शनरी (dictionary) के ऊपर बैठने से स्पेलिंग्स (spellings) करना नहीं सीख सकता, उसी तरह कोई भी व्यक्ति कड़ी मेहनत के बिना अपनी काम करने की शक्ति नहीं बढ़ा सकता। प्रोफेशनल व्यक्ति द्वारा किया गया काम दूसरों को इसलिए इतना आसान लगता है क्योंकि वे जो भी काम करते हैं, उनकी बुनियादी चीज़ों में कुशलता हासिल कर लेते हैं।

अगर लोगों को यह पता चल जाता कि इस कुशलता को प्राप्त करने में मुझे कितनी मेहनत करनी पड़ी है तो उन्हें मेरा काम बिल्कुल भी आश्चर्यजनक न लगता। —माइकेलएंजिलो

If people knew how hard i had to work to gain my mastery, it wouldn't seem wonderful at all.)

—Michaelangelo



अपने यहाँ नौकरी के लिए आए कैंडिडेट (Candidate) के बारे में जानकारी हासिल करने के लिए एक अधिकारी ने उसके पुराने सुपरवाइज़र से पूछा, “इस आदमी ने आपके यहाँ कितने दिन काम किया है?” सुपरवाइज़र ने कहा, “तीन दिन।” अधिकारी बोला, “उसने मुझे बताया कि वह आपके साथ तीन साल था।” सुपरवाइज़र ने जवाब दिया, “यह सही है, वह हमारे साथ तीन साल था, पर काम उसने तीन दिन ही किया।”

एक आम आदमी अपने काम में अपनी शक्ति और योग्यता का केवल 25 प्रतिशत ही इस्तेमाल करता है। दुनिया उन लोगों का सम्मान करती है जो अपनी 50 प्रतिशत योग्यता तक का इस्तेमाल करते हैं, और उन गिने-चुने लोगों को सिर आँखों पर बिठाती हैं, जो अपनी क्षमता का सौ फीसदी इस्तेमाल करते हैं।
— एंड्रयू कारनेगी

The average person puts only 25% of his energy and ability into his work. The world takes off its hat to those who put in more than 50% of their capacity, and stands on its head for those few and far between souls who devote 100%.
—Andrew Carnegie

क्रामयाबी इस विश्वास का नतीजा है कि हम पूछें कि कितना ज़्यादा काम हुआ है, न कि कितना कम; कितने ज़्यादा घंटे लगाए हैं, न कि कितने कम। अच्छे संगीतकार रोज़ाना प्रैक्टिस करते हैं। विजेता को जीत पर शर्मिंदा होने की ज़रूरत नहीं, क्योंकि उन्होंने उसे लंबे समय तक कड़ी मेहनत करके पाया होता है? यह आसानी से नहीं मिली होती है। हर वह चीज़ जिसका हम आनंद ले रहे हैं, किसी-न-किसी की कड़ी मेहनत का नतीजा है। कुछ काम तो हम लोगों को दिखता है और कुछ अनदेखा रह जाता है, लेकिन दोनों ही कामों का महत्त्व बराबर है। कुछ लोग नौकरी मिलते ही, काम करना बंद कर देते हैं। इतनी बेरोज़गारी होने के बावजूद

अच्छे काम करने वालों का मिलना आज भी मुश्किल है। ज्यादातर लोग खाली बैठने और फुरसत में बैठने का फ़र्क नहीं समझ पाते। खाली बैठना समय की चोरी और बर्बादी है, जबकि फुरसत वह समय है जो मेहनत से कमाया गया है। टालमटोल का मतलब है—काम न करना।

श्रेष्ठता सिर्फ़ किस्मत की बात नहीं; यह कड़ी मेहनत और बहुत-सी प्रैक्टिस का नतीजा होती है। कड़ी मेहनत और प्रैक्टिस व्यक्ति के काम बेहतर बनाते हैं, फिर चाहें वह कोई भी काम कर रहा हो।

इंतज़ार करने वालों को चीज़ें मिलती तो हैं लेकिन सिर्फ़ वही मिलती हैं, जो संघर्ष करने वाले छोड़ देते हैं।

—अब्राहिम लिंकन

things may come to those who wait, but only the things left by those who hustle. —Abraham Lincoln

मेहनत खुद ही में शुरुआत भी है और अंत भी। व्यक्ति जितनी कड़ी मेहनत करता है, उतना ही अच्छा महसूस करता है; और वह जितना ही अच्छा महसूस करता है, उतनी ही कड़ी मेहनत करता है। सबसे अच्छा विचार भी किसी काम का नहीं, जब तक कि इसका इस्तेमाल न किया जाए। मेहनत और मज़बूत इरादों के बग़ैर श्रेष्ठ प्रतिभा या टैलेंट (Talent) भी बेकार है।

हमें कुदरत से सीखने की ज़रूरत है। बत्तख पानी में जितनी तेज़ी से पाँव चलाती रहती है, ऊपर से उतनी ही शांत और स्थिर दिखती है।



दे दिया है।”

महान वॉयलिन वादक फ़्रिट्ज क्रीसलर (Fritz Kreisler) के एक प्रोग्राम के बाद एक व्यक्ति उनके पास स्टेज पर आया और बोला, “आपके जैसा वॉयलिन बजाने के लिए मैं अपना पूरा जीवन दे सकता हूँ।” क्रीसलर ने जवाब दिया, “मैंने तो

सफलता के लिए कोई जादुई छड़ी नहीं होती। वास्तविक दुनिया में सफलता सिर्फ काम करने वालों को मिलती है, तमाशबीनों को नहीं। बोझ ढोने वाला घोड़ा दुलत्ती नहीं मार सकता, और दुलत्ती मारने वाला घोड़ा बोझा नहीं ढो सकता। आइए हम दुलत्ती मारना छोड़कर ज़िम्मेदारी उठाना शुरू करें।

बिना कड़ी मेहनत के सफलता नहीं मिल सकती। कुदरत चिड़ियों को खाना तो ज़रूर देती है, लेकिन उनके घोंसलों में नहीं डालती। उन्हें अपना खाना पाने के लिए कड़ी मेहनत करनी पड़ती है। आसानी से कुछ भी नहीं मिलता। 'पैरेडाइज लोस्ट' (*Paradise Lost*) लिखने के लिए मिल्टन हर रोज़ सुबह चार बजे उठ जाते थे। नोहा वैब्सटर (*Noah Webster*) को वैब्सटर डिक्शनरी (*Webster's Dictionary*) का संकलन करने में 36 साल लगे। एक छोटी क़ामयाबी के लिए भी मेहनत करनी पड़ती है, और वह बड़ी-बड़ी बातें करने से कहीं बेहतर है।

5. चरित्र (Character)

चरित्र व्यक्ति के नैतिक मूल्यों, विश्वासों और शिष्टाचार से मिलकर बनता है। यह हमारे व्यवहार और कार्यों में झलकता है। इसे दुनिया की बेशुमार दौलत से भी ज़्यादा सँभालकर रखने की ज़रूरत होती है। जीतने के लिए चरित्र का होना ज़रूरी होता है। जॉर्ज वाशिंगटन ने कहा, "मैं उम्मीद करता हूँ कि मुझमें हमेशा इतनी दृढ़ता और गुण हों कि मैं एक ईमानदार आदमी के रूप में जाना जा सकूँ, जो मेरे लिए दुनिया के किसी भी महत्त्वपूर्ण ओहदे से बढ़कर है।"

वोटों से और जनता की राय से नहीं, बल्कि एक लीडर के चरित्र से ही इतिहास की दिशा तय होती है। ईमानदारी और असलियत दोरंगी नहीं होती। सफलता के रास्ते में बहुत-सी रुकावटें होती हैं, और इन रुकावटों को पार करने के लिए चरित्र और बहुत-सी मेहनत की ज़रूरत होती है। लोगों की आलोचनाओं से दिल छोटा न करने के लिए भी चरित्र की उतनी ही ज़रूरत होती है।

ऐसा क्यों है कि ज़्यादातर लोग सफलता को तो पसंद करते हैं मगर सफल लोगों से नफ़रत करते हैं। जब भी कोई व्यक्ति आम स्तर से ऊपर उठता है तो कोई-न-कोई उसकी टाँग खींचने की कोशिश करता है। जब आप किसी व्यक्ति को पहाड़ की चोटी पर पाते हैं तो स्वाभाविक है कि वह तुम्हारे से तो नहीं पहुँचा होगा; उसे एक मुश्किल चढ़ाई ज़रूर चढ़नी पड़ी होगी। ठीक ऐसा ही ज़िंदगी में भी होता है। किसी भी व्यवसाय में सफल व्यक्ति से बाक़ी वे लोग ईर्ष्या करते हैं, जो खुद सफल न हो सकें। कभी भी आलोचनाओं का शिकार बनकर अपने लक्ष्य से न भटकें। आम आदमी आलोचना से बचने के लिए आसान रास्ता खोजता है, इसलिए न ही तो वो कुछ कहता है, करता है और न बनता है। जितना ही आप क्लामयाब बनेंगे उतना ही आलोचनाओं का शिकार बनने का ख़तरा बढ़ता है। ऐसा लगता है कि सफलता और आलोचना के बीच में एक गहरा संबंध है। जितनी ज़्यादा सफलता, उतनी ही ज़्यादा आलोचना।

आलोचक खुद तो ज़्यादा हासिल करते नहीं, लेकिन बाहर बैठकर काम करने वालों पर चिल्लाते हैं कि कैसे काम ठीक से किया जाए। मगर याद रखिए, आलोचक न तो लीडर होते हैं और न ही काम करने वाले; और इसलिए बेहतर होगा कि उनसे कहा जाए कि जहाँ काम हो रहा है, वे लोग वहाँ आकर काम करके दिखाएँ।

आलोचक वह होता है जो दाम तो हर चीज़ का जानता है,
लेकिन उन चीज़ों का महत्व नहीं। —ऑस्कर वाइल्ड

*The critic is one who knows the price of everything
and the value of nothing.* —Oscar Wilde

ईर्ष्या

Jealousy

कुछ लोग ऐसे भी होते हैं जो दूसरों की सहायता तब तक करने को तैयार रहते हैं, जब तक वे खुद कुछ करने के क़ाबिल न हो जाएँ; लेकिन जैसे

ही वे अपने पैरों पर खड़े होने लगते हैं, तो वही सहायता करने वाले लोग उनके जीवन को नरक से भी बदतर बना देते हैं। इस तरह का व्यवहार ईर्ष्या का नतीजा होता है। यह भी जिंदगी का एक हिस्सा है। और अगर हमें सफलता हासिल करनी है तो इसके बावजूद करनी पड़ती है।

चरित्र बहुत से गुणों का मेल है

Character is a Combination

चरित्र ईमानदारी, निस्वार्थ भाव, आपसी समझ, धारणा, साहस, वफादारी और आदर जैसे गुणों का मिला-जुला रूप है।

एक अच्छे चरित्र वाली शख्सियत (personality) क्या है?

- यह अपने आप में ही एक ओहदा है (It is a class by itself)
- यह संयमित है (It is composure)
- यह स्थिर है (It is poise)
- यह दृढ़ और आत्म-विश्वासी है, बगैर ज़िद्दी हुए (It is surefootedness and confidence without arrogance)
- यह लिहाज रखना है (It is being considerate)
- यह बहाने बनाना नहीं है (It is never making excuses)
- यह जानती है कि विनम्रता और तहज़ीब छोटी कुर्बानियाँ लेती हैं (It is knowing that courtesy and good manners take many small sacrifices)
- यह पिछली ग़लतियों से सीख लेना है (It is learning from past mistake)
- इसका दौलत और जन्म से कोई वास्ता नहीं (It has nothing to do with money or blue blood)
- यह दूसरों को बर्बाद करके कभी अपना निर्माण नहीं करती (It never builds itself by destroying others)
- यह असलियत है दिखावा नहीं (It is substance not just form)

- यह ऊँचे रुतबे के साथ चलकर भी अपनी असलियत बनाए रखती है (It can walk with the elite and yet maintain the common touch)
- यह मीठी जुबान, अच्छी नज़र और एक नेक मुस्कान है (It is a gentle word, a kind look and a good-natured smile)
- यह छिपा हुआ गर्व है जो अत्याचार के खिलाफ़ खड़ा रहता है (It is the secret pride that stands against tyranny)
- यह खुद में और दूसरों के साथ सहज है (It is comfortable with itself and others)
- यह एक निरालापन है जो जीत की बात देता है (It is the classic touch that gives the winning edge)
- यह कमाल करती है (It works wonders)
- यह चमत्कार करती है (It accomplishes miracles)
- इसे पहचानना आसान है, लेकिन समझाना मुश्किल (It is easy to recognize. hard to define)
- यह ज़िम्मेदारियों को स्वीकार करना है (It is accepting responsibility)
- यह विनम्रता है (It is humility)
- यह एक उदारता है, जीत में भी और हार में भी (It is graciousness in victory and defeat.)
- यह नाम और यश नहीं है (It is not fame and fortune)
- यह कोई मैडल नहीं है (It is not a plaque)
- यह स्थायी है (It is permanent)
- यह निराकार है (it is intangible)
- यह विनम्रता है बग़ैर दीनता के (It is being courteous and polite without being subservient)
- यह बड़प्पन है बग़ैर छिछोरेपन के (It is being classy with-

out being cocky)

- यह एक आत्म-अनुशासन और ज्ञान है (it is self-discipline and knowledge)
- यह आत्म-संतुष्ट है (It is self-contained)
- यह उदार विजेता और समझदार पराजित है (It is a gracious winner and an understanding loser)

क्रामयाबी हासिल करने से ज़्यादा मुश्किल उसे सँभालना होता है। बहुत-से लोग यह तो जानते हैं कि क्रामयाबी कैसे हासिल करें पर क्रामयाबी हासिल करने पर यह नहीं जानते कि उसे कैसे सँभालें। यही वजह है कि योग्यता और चरित्र साथ-साथ चलते हैं। योग्यता आपको सफलता ज़रूर दिलाती है और चरित्र आपको सफल बनाए रखता है।

हम अपनी खोज खुद नहीं करते, बल्कि खुद का निर्माण वैसा करते हैं, जैसा हम बनना चाहते हैं।

चरित्र का बनना जन्म से शुरू होता है और मरने तक चलता रहता है। चरित्र को सफलता की ज़रूरत नहीं है। वह खुद ही सफलता है। जिस तरह एक माली को लगातार जंगली घास-फूस निकालकर बगीचे के पौधों का जीवन बचाना पड़ता है, उसी तरह हमें भी अपना चरित्र बनाने और बढ़ाने के लिए अपनी कमियों को दूर करते रहना पड़ता है।

कठिनाइयाँ चरित्र को बनाती या दिखाती हैं

Adversity builds and/or reveals character

मुश्किल हालात में कुछ लोग रिकॉर्ड (records) तोड़ते हैं, और दूसरे खुद टूट जाते हैं। जिस तरह बिना कटाई-घिसाई के हीरे में चमक नहीं आती और आग में तपाए बिना लोहा स्टील (steel) नहीं बनता, ठीक उसी तरह मुश्किलें व्यक्ति के चरित्र को दिखाती हैं, और उसका खुद से परिचय कराती हैं।

रूस में एक कहावत है, “हथौड़े की चोट शीशे को तोड़ देती है लेकिन लोहे को फौलाद बनाती है।” (A hammer shatters glass but forges steel.) इस बात में बहुत सच्चाई है। क्या हम शीशे के बने हैं या लोहे के? हथौड़ा तो वही है। जिस तरह स्टील की क्वालिटी (quality) कार्बन से पहचानी जाती है, उसी तरह आदमी की क्वालिटी उसके चरित्र से पहचानी जाती है।

6. सही या सकारात्मक विश्वास (Positive Believing)

सही सोच और सही विश्वास में क्या फ़र्क है? अगर आप कभी असलियत में अपने विचारों को सुन सकते तो वे क्या कहते? क्या वे सही या ग़लत होते? आप अपने दिमाग को किस तरह प्रोग्राम कर रहे हैं—सफलता या असफलता के लिए? आपकी सोच काम करने की शक्ति पर गहरा असर डालती है।

हर सुबह सही नज़रिया बनाने और प्रेरित रहने का चुनाव हमारा अपना होता है।

सही जीवन जीना आसान नहीं है, मगर ग़लत ज़िंदगी जीना भी कौन-सा आसान है, बल्कि ज़्यादा ही मुश्किल है। अगर मुझे चुनाव करना हो तो मैं सही जीवन जीना ही चुनूँगा।

सही सोच ग़लत सोच से बेहतर है, और यह हमें अपनी क्षमताओं का भरपूर इस्तेमाल करने में मदद करेगी।

सही विश्वास सही सोच से कई गुना बढ़कर है। इस विश्वास की एक वजह है कि सही सोच ज़रूर काम करेगी। सही विश्वास आत्म-विश्वासी होने का नज़रिया है जो तैयारी से आता है। बिना मेहनत किए सिर्फ़ आशावादी सोच का होना हवाई किले बनाने जैसा है। नीचे लिखा उदाहरण सही विश्वास को दिखाता है :

क्या लॉकहीड कंपनी (Lockheed company) के विश्वास के पीछे कोई ठोस वजह है? जी हाँ।



बहुत साल पहले लॉकहीड कंपनी ने एल-1011 ट्राइस्टार (Tristar) नामक जहाज़ बनाया। इस जैटलाइनर की शक्ति और सेफ्टी सिस्टम (Safety System) को जाँचने के लिए लॉकहीड कंपनी ने 18 महीनों तक इस पर कड़ी-से-कड़ी परीक्षा ली और इस पर लगभग डेढ़ बिलियन डॉलर खर्च किए। हाइड्रोलिक जैक्स, इलेक्ट्रॉनिक सेंसर और कंप्यूटर की मदद से इस जहाज़ ने 36000 उड़ानें बिना एक भी गड़बड़ी के लीं, जितना कोई भी जहाज़ 100 साल की सेवा में पूरी करता। आखिरकार सैकड़ों जाँच के बाद इस जहाज़ को इस्तेमाल की अनुमति दे दी गई।

अब हर तरह से यह विश्वास किया जा सकता है कि यह जहाज़ उड़ान के लिए पूरी तरह सुरक्षित होगा, क्योंकि इसकी तैयारी में कड़ी मेहनत की गई।

7. जितना पाएँ उससे ज़्यादा दें (Give more than you get)

आज कामयाब होना आसान है। हमारा कोई कंपीटिशन (competition) ही नहीं है। अगर आप ज़िंदगी में आगे बढ़ना चाहते हैं तो जितना चाहिए उससे ज़्यादा चलें और इसी थोड़ा ज़्यादा चलने में ही आपका कोई कंपीटिशन नहीं रह जाता। आपको जो बदले में मिलता है, क्या आप उससे थोड़ा ज़्यादा काम करने को तैयार हैं? आप कितने ऐसे लोगों को जानते हैं, जो बदले में मिलता है, उससे थोड़ा अधिक काम करने को तैयार हैं? शायद ही कोई ऐसा हो। ज़्यादातर लोग उतना भी काम नहीं करना चाहते जितना बदले में पाते हैं; और दूसरे वे लोग हैं, जो उतना ही काम करते हैं जितने से काम चल जाए और उनकी जान छूट जाए। वे अपने हिस्से का उतना ही काम करते हैं जिससे नौकरी बनी रहे। मुट्ठी-भर लोग ही ऐसे हैं जो अपने वेतन से थोड़ा अधिक काम करना चाहते हैं। वे ऐसा क्यों करते हैं? अगर आप इस आखिरी वर्ग में आते हैं तो आपका कंपीटिशन कहाँ है?

वेतन से अधिक काम करने के फ़ायदे इस प्रकार हैं :

- आप खुद को और ज़्यादा महत्वपूर्ण बना लेते हैं, चाहें आप जो भी करते हों और जहाँ भी करते हों।
- यह आपके आत्म-विश्वास को बढ़ाता है।
- लोग आपको लीडर की तरह देखने लगते हैं।
- दूसरे आप पर विश्वास करने लगते हैं।
- सीनियर अधिकारी सम्मान देने लगते हैं।
- सीनियर और जूनियर, दोनों में आपकी वफ़ादारी बढ़ती है।
- यह आपसी सहयोग की भावना बढ़ाता है।

अगर आप किसी के लिए काम करते हैं, तो ऊपर वाले की खातिर उसके लिए ईमानदारी से काम कीजिए।

— किम हब्वर्ड

If you work for a man, for heaven's sake work for him.

—Kim Hubbard

चाहे इनकी उम्र, तजुर्बा और शिक्षा कुछ भी हो। इनकी माँग हमेशा हर जगह बनी रहती है। मेहनती लोग जो बिना निगरानी के काम करते हैं; लोग जो समय के पाबंद और दूसरों का खयाल रखने वाले हैं; लोग जो ध्यानपूर्वक सुनते हैं और निर्देशों का सही-सही पालन करते हैं; लोग जो सच बोलते हैं; लोग जो एमरजेंसी (emergency) में बुलाए जाने पर मुँह नहीं बनाते और आनाकानी नहीं करते; लोग जो महज़ खानापूरी (task oriented) के बजाए नतीजा पाने के लिए काम करते हैं और लोग जो खुशमिजाज़ और विनम्र हैं।

हर काम को ज़्यादा मूल्यवान बनाकर देने की सोचें चाहे वह ग्राहकों के लिए, दोस्तों के लिए, जीवनसाथी के लिए, माँ-बाप या बच्चों के लिए हो। जब भी आप कुछ भी करें तो खुद से सवाल करें, “मैं अपने काम को और बेहतर कैसे कर सकता हूँ?” या “मैं दूसरों के लिए और ज़्यादा

मूल्यवान कैसे हो सकता हूँ?"

सफलता का निचोड़ इन चार शब्दों में है; और फिर थोड़ा ज़्यादा (and then some more)। विजेता जो करना चाहिए वो तो करते ही हैं—और फिर थोड़ा ज़्यादा। विजेता अपनी ज़िम्मेदारी और ड्यूटी तो निभाते ही हैं—और फिर थोड़ा ज़्यादा। विजेता विनम्र और उदार होते हैं—और फिर थोड़ा ज़्यादा। विजेता भरोसेमंद होते हैं—और फिर थोड़ा ज़्यादा। विजेता सौ फीसदी करते हैं—और फिर थोड़ा ज़्यादा।

योग्यता बग़ैर भरोसा और ज़िम्मेदारी के एक बोझ होती है। (Ability without dependability and responsibility is a liability.)

ऐसा क्यों है कि कुछ बहुत बुद्धिमान लोगों की ज़िंदगी ऊँची डिग्रियाँ होने के बावजूद सिर्फ़ नाक़ामयाब हैं, और अगर नाक़ामयाब नहीं हैं तो सिर्फ़ कामचलाऊ हैं? क्योंकि ये लोग 'काम पूरा क्यों नहीं होता'—ऐसा कहने के विशेषज्ञ (expert) बन जाते हैं। और एक ग़लत शक्ति का भंडार बना लेते हैं। ये उतना भी काम नहीं करना चाहते जितना उन्हें वेतन मिलता है या फिर ये उतना ही काम करना चाहते हैं जितने से काम चल जाए। ताजुब की कोई बात नहीं कि ऐसे लोग असफलता की जीती-जागती मिसाल हैं। जब हम ज़िंदगी में जितना पाते हैं बदले में उससे ज़्यादा देते हैं या जब हम जितना वेतन पाते हैं उससे ज़्यादा काम करते हैं, तब हमारा कोई कंपीटिशन नहीं रहता। वास्तव में हम ही कंपीटिशन बन जाते हैं। ऐसा नज़रिया बुद्धिमानी और डिग्रियों से कहीं ज़्यादा महत्त्वपूर्ण है।

8. लगातार कोशिश करने या हिम्मत न हारने की शक्ति (The power of persistence)

लगातार कोशिश करते रहने के आगे कुछ नहीं टिक सकता। प्रतिभा भी नहीं—इससे ज़्यादा कोई आम बात है ही नहीं कि बहुत सारे प्रतिभाशाली असफल लोग देखने को मिलते हैं। जीनियस (genius) भी नहीं—'हारे हुए जीनियस' तो एक

कहावत है। शिक्षा भी नहीं—दुनिया पढ़े-लिखे नासमझों से भरी हुई है। लगातार कोशिश और दृढ़ इच्छा ही सर्वसमर्थ है।

—कैल्विन कूलिज

Nothing will take the place of persistence. Talent will not : Nothing is more common than unsuccessful people with talent. Genius will not : Unrewarded genius is a proverb. Education will not : The world is full of educated derelicts. Persistence and determination alone are omnipotent.

—Calvin Coolidge

खुद को बेहतर बनाए रखने का सफ़र इतना आसान नहीं है, यह रुकावटों से भरा पड़ा है। विजेता के पास गिरकर उठने की और दृढ़ इच्छा के साथ नई शुरुआत करने की योग्यता होती है।

हिम्मत न हारो

(Don't Quit)

जब काम बिगड़ जाए,

जैसा कि कभी-कभी होगा

जब रास्ता सिर्फ चढ़ाई का ही दिखता हो

जब पैसे कम और कर्ज़ ज्यादा हो

जब मुस्कराहट की इच्छा आह बने,

जब चिंताएँ दबा रही हों

तो सुस्ता लो, लेकिन हिम्मत न हारो

भूल-भुलैया हैं ये जीवन

पगडंडियाँ जिसकी हमें पार करनी हैं

कई असफल तब लौट गए

पार होते गए जो आगे बढ़ते गए

धीमी है रफ़्तार तो क्या

मंजिल को इक दिन पाओगे

सफलता छिपी असफलता में ही

जैसे शंका के बादल में आशा की चमक

नाप सकोगे क्या इतनी दूरी

दूर दिखती है लेकिन मुमकिन है यह नज़दीक हो

डटे रहो चाहे कितनी भी मुश्किल हो

चाहे हालांत जितने भी बुरे हों, लेकिन हिम्मत न हारो, डटे रहो।

महान वायलिन वादक फ्रिट्ज क्रीसलर से पूछा गया, “आप वायलिन इतना सुंदर कैसे बजा लेते हैं? क्या आप खुशकिस्मत हैं?” उन्होंने जवाब दिया, “यह प्रैक्टिस की वजह से है; अगर मैं एक महीने तक प्रैक्टिस न करूँ तो मेरे श्रोता फ़र्क़ समझ जाते हैं। अगर मैं एक सप्ताह तक प्रैक्टिस न करूँ तो मेरी पत्नी फ़र्क़ बता देती है। अगर मैं एक दिन भी प्रैक्टिस न करूँ तो मैं खुद ही फ़र्क़ बता सकता हूँ।”

लगातार कोशिश करने का मतलब है—कमिटमेंट और दृढ़ संकल्प। बढ़ते रहने में एक तरह का आनंद मिलता है। कमिटमेंट और दृढ़ संकल्प एक फ़ैसला है। कुछ सेकेंड और मिनटों के प्रदर्शन के लिए खिलाड़ी सालों-साल प्रैक्टिस करते हैं।

लगातार कोशिश एक फ़ैसला है। यह ऐसा कमिटमेंट है कि जो काम आप शुरू करेंगे उसे ख़त्म भी करेंगे। थकान होने पर हिम्मत हारकर छोड़ देना, अच्छा और आसान तो ज़रूर लगता है, लेकिन विजेता आगे बढ़ते रहते हैं। एक विजेता खिलाड़ी से पूछिए तो पता चलेगा कि वह तकलीफ़ के बावजूद भी जो शुरू करता है, उसे पूरा करता है। बहुत से पराजित लोग ऐसे हुए हैं जिन्होंने काम की शुरुआत तो अच्छी की, लेकिन समाप्ति नहीं। लगातार कोशिश की क्षमता किसी उद्देश्य से पैदा होती है। बिना मक़सद के जिंदगी में सिर्फ़ भटकाव है। कोई इंसान जिसका कोई उद्देश्य न हो, वह जल्दी ही हिम्मत हार जाएगा और कभी संतुष्ट महसूस नहीं करेगा।

9. अपने काम पर गर्व (Pride of performance)

आज की दुनिया में, गर्व से काम करना बिल्कुल गिर चुका है, क्योंकि इसके लिए कोशिश और मेहनत की ज़रूरत होती है। फिर भी तब तक कुछ नहीं होता, जब तक होने के लिए कुछ किया न जाए। जब कोई निराश हो जाता है तब वह आसान रास्ते ढूँढ़ने की कोशिश करता है। चाहे प्रलोभन (temptation) जैसा भी हो, मगर ऐसा करने से हर हाल में बचना चाहिए। गर्व करने की भावना अपने अंदर से आती है जिससे जीतने की बात आती है।

काम पर गर्व, अहंकार को नहीं दिखाता, बल्कि खुशी और विनम्रता को दिखाता है। काम की क्वालिटी और काम करने वाले की क्वालिटी एक-दूसरे से अलग नहीं हो सकतीं। आधे मन से किए गए काम आधे नतीजे नहीं लाते, बल्कि कोई नतीजा ही नहीं लाते।



तीन आदमी ईंटों की चुनाई कर रहे थे तो एक राहगीर ने पूछा कि वे क्या कर रहे हैं। पहले आदमी ने कहा, “क्या तुम देखते नहीं कि मैं रोजी कमा रहा हूँ?” दूसरे ने कहा, “क्या तुम देखते नहीं कि मैं ईंटों की चुनाई कर रहा हूँ?” तीसरे ने कहा, “मैं एक ख़ूबसूरत इमारत बना रहा हूँ।” तीनों आदमी एक ही काम कर रहे थे, मगर उनके जवाब अलग-अलग थे। अब सवाल यह उठता है कि क्या उनके नज़रिए अलग-अलग थे? और क्या उनके नज़रिए उनके काम पर असर डालेंगे? जवाब बिल्कुल साफ़ है—हाँ।

काम में बेहतरी तब आती है, जब काम करने वाला बेहतर काम करके गर्व महसूस करता है। हर काम, काम करने वाले का चित्र खुद खींच देता है, फिर चाहे काम जो भी हो। जैसे—गाड़ी धोना, फ़र्श साफ़ करना या घर की पेंट-पॉलिश करना। पहली बार और हर बार सही काम करें। आज का ठीक ढंग से किया गया काम, आने वाले कल के लिए सबसे अच्छे बीमे की तरह है।

माइकेलएंजिलो बहुत समय से एक मूर्ति पर काम कर रहे थे। उसमें बहुत समय लग रहा था, क्योंकि वे हर बारीक़ी पर बहुत समय और ध्यान लगा रहे थे जो पास खड़े व्यक्ति को बिना वजह लग रहा था। जब उसने माइकेलएंजिलो से पूछा कि वे ऐसा क्यों कर रहे हैं, तब उन्होंने जवाब दिया, “छोटी-छोटी बातें परिपूर्ण बनाती हैं और परिपूर्णता (perfection) कोई छोटी बात नहीं है।”

बहुत से लोग यह तो भूल जाते हैं कि कोई काम आपने कितनी तेज़ी से किया, मगर उन्हें यह याद रहता है कि काम कितने बढ़िया तरीक़े से किया गया।

अगर किसी आदमी को सड़क साफ़ करने का काम दिया जाए तो उसे सफ़ाई वैसे ही करनी चाहिए जैसे माइकेलएंजिलो पेंटिंग करता हो या बीथोवन संगीत की रचना करता हो या शेक्सपियर कोई कविता लिखता हो। उसे सड़क की सफ़ाई इतनी अच्छी तरह करनी चाहिए कि स्वर्ग और पृथ्वी, दोनों जगहों के लोग रुककर बोलें कि यहाँ सड़क सफ़ाई करने वाला रहता था, जिसने अपना काम गर्व से और बहुत अच्छी तरह किया।

—मार्टिन लूथर किंग, जूनियर

If a man is called to be streetsweeper, he should sweep streets even as Michelangelo painted, or Beethoven composed music, or Shakespeare wrote poetry. He should sweep streets so well that all the hosts of heaven and earth will pause to say, here lived a great streetsweeper who did his job well.

—Martin Luther King. Jr.

काम और क्वालिटी के स्तर पर कोई समझौता नहीं किया जा सकता। ऐसा कहा जाता है कि मैकडोनाल्ड (McDonald) के संस्थापक (founder) रे क्रॉक (Ray Kroc) को एक बार एक फ्रैंचायसी (Franchisee) के दौरे में एक मक्खी दिख गई। दो हफ़्ते के बाद उस फ्रैंचायसी ने अपनी सदस्यता

खो दी। रे क्रॉक ने कहा, “तुम्हें गर्व और संतुष्टि के लिए काम करना चाहिए। हमें यह सिखाया गया था कि ऐसे गुणों का पुरस्कार बाद में मिलता है।”

बढ़िया काम करने का अहसास ही खुद में एक पुरस्कार है। बहुत से काम खराब ढंग से करने के बजाए थोड़े काम अच्छे ढंग से करना बेहतर होता है।

10. एक विद्यार्थी बनने के लिए तैयार रहें—अपना आदर्श खोजें (Be willing to be a student—Get a Mentor)

गुरु गोविंद दोनों खड़े काके लागू पाय।
बलिहारी गुरु आपने जिन गोविंद दियो मिलाय।

अगर ईश्वर और गुरु, दोनों साथ खड़े हों तो विद्यार्थी किसे पहले प्रणाम करेगा? भारतीय संस्कृति के अनुसार जवाब है—गुरु को, क्योंकि बिना उसके मार्गदर्शन और मदद के विद्यार्थी ईश्वर तक नहीं पहुँच सकता।

एक गुरु वह होता है जिसके बीते हुए कल आपके आने वाले कल के मार्गदर्शक बन सकते हैं। किसी ऐसे आदर्श को खोजें जो आपको अपना शिष्य बना सके। अपने आदर्श या गुरु का चुनाव सोच-समझकर कर करें। एक अच्छा गुरु आपको सही राह दिखा सकता है, मगर एक घटिया गुरु आपको गुमराह और भटका सकता है, गुरु का सम्मान करें और ज्ञान की इच्छा रखें। गुरु ज्ञान प्राप्ति की इच्छा रखने वाले स्टुडेंट (Student) को पसंद करते हैं।

अच्छे गुरु आपकी प्यास नहीं बुझाते, बल्कि आपको प्यासा बनाएँगे। वे आपको जिज्ञासु बनाते हैं।

पुराने ज़माने में एक ऐसे राजा की कहानी है जो किसी ऐसे व्यक्ति का सम्मान करना चाहता था जिसने समाज की उन्नति के लिए सबसे ज्यादा योगदान किया हो। हर तरह के लोग, जिनमें डॉक्टर और व्यवसायी भी

थे, आए और सबने उस सम्मान को पाने के लिए अपना-अपना दावा पेश किया, मगर राजा उनसे प्रभावित नहीं हुआ। अंत में एक बुजुर्ग इंसान आया जिसके चेहरे पर चमक थी और उसने खुद को एक शिक्षक बताया। राजा ने अपने सिंहासन से उतर और झुककर उस शिक्षक को सम्मानित किया। समाज के भविष्य को बनाने और सँवारने में सबसे बड़ा योगदान शिक्षक का ही होता है।

क्या हममें वह खूबी है जो सफलता दिलाती है?

Do we have what it takes to be successful?

क्या हम सबमें सफलता पाने की खूबियाँ हैं? कुछ लोग ऐसा महसूस करते हैं कि उनमें ऐसी खूबियाँ नहीं हैं। वे कामचलाऊ और असफल ही बने रहते हैं; लेकिन ऐसा होना जरूरी नहीं है क्योंकि हम सबमें सफल होने की खूबियाँ हैं। हो सकता है कि ये खूबियाँ उस स्तर तक विकसित न हुई हों जितनी होनी चाहिए, मगर ये हम सबमें हैं जरूर। हम इनसे बेखबर होते हैं। मगर जब हमें इनका अहसास होता है तब हमारी काम करने की शक्ति बढ़ जाती है।

यह आपके बगीचे में गढ़े खजाने की तरह है जिसकी आपको जानकारी नहीं है। आप इसे इस्तेमाल नहीं कर पाएँगे। लेकिन जैसे ही आपको इसका पता चलता है, आपकी सोच और व्यवहार में फ़र्क आ जाता है।

यही बात हम लोगों पर भी लागू होती है। हम सबमें खूबियों से भरा खजाना छिपा है। जरूरत इस बात की है कि हम उन्हें उभारें और व्यवहार में लाएँ।

हमें क्या रोक रहा है?

What is holding us back?

क्या होगा, अगर हम अपनी गाड़ी चला रहे हों और ब्रेक लगी हो? क्या यह अक्ल की बात होगी? और हमारी गाड़ी को क्या होगा? वह कभी भी पूरी रफ्तार से नहीं चल पाएगी क्योंकि ब्रेक रुकावट बनेगी। कार बहुत ज्यादा गरम होकर खराब हो जाएगी। और अगर वह खराब नहीं होगी तो इंजन को नुकसान पहुँचेगा। आपके सामने दो रास्ते हैं, या तो आप एक्सीलरेटर (accelerator) को दबाकर नुकसान का जोखिम उठाएँ या ब्रेक से पैर हटा लें और कार को तेज़ रफ्तार से चलने दें। यही बात जिंदगी पर भी खरी उतरती है क्योंकि हम जीवन की गाड़ी भावनाओं के ब्रेक के साथ चलाते हैं। ये ब्रेक या रुकावटें कौन से हैं? ये वही कारण हैं जो हमें सफलता प्राप्त करने से रोकते हैं। सही नज़रिए, ऊँचे स्वाभिमान और ज़िम्मेदार बनकर हम अपनी भावनाओं के इन ब्रेकों से छुटकारा पा सकते हैं।

असफलता के कारण : हम बेहतरी क्यों नहीं हासिल कर पाते

Reasons for failure—why we don't achieve excellence

ज़िंदगी एक दस गीयर वाली साइकिल की तरह है। हममें से ज्यादातर लोगों के पास ऐसे गीयर हैं जिनका हम कभी इस्तेमाल नहीं करते।
— चार्ल्स शुल्ज़

Life is like a ten-speed bicycle. Most of us have gears we never use.
—Charles Shultz

1. ख़तरे उठाने में झिझक (Unwillingness to take risks)

कामयाबी में सोच-समझकर उठाए गए और नपे-तुले ख़तरे भी शामिल हैं। ख़तरे उठाने का मतलब यह नहीं है कि मूर्खतापूर्ण जुआ खेलें और ग़ैर-ज़िम्मेदारी से पेश आएँ। लोग कई ग़ैर-ज़िम्मेदारीपूर्ण और ऊटपटाँग

कामों को करना भी खतरे उठाना मान बैठते हैं। उनके ये काम बुरे नतीजे लाते हैं और फिर वे क्रिस्मत को दोष देते हैं।

खतरे का मतलब अलग-अलग इंसान के लिए अलग-अलग हो सकता है और ट्रेनिंग का नतीजा भी हो सकता है। एक तजुर्बेकार और नए सीखने वाले, दोनों ही पहाड़ पर चढ़ने वालों के लिए पहाड़ पर चढ़ना खतरों से भरा है। लेकिन तजुर्बेकार पहाड़ पर चढ़ने वाले के लिए यह गैर-ज़िम्मेदारी से भरा खतरा नहीं है। ज़िम्मेदारी भरा खतरा उठाना ज्ञान, ट्रेनिंग, ध्यानपूर्वक अध्ययन, आत्म-विश्वास और क्राबिलियत पर निर्भर करता है जो इंसान को डर का सामना करने की हिम्मत देते हैं। जो व्यक्ति कभी कोई काम नहीं करता, वह कोई ग़लती भी नहीं करता। हालाँकि वह यह नहीं समझ पाता कि कुछ न करना ही उसकी सबसे बड़ी ग़लती है।

फ़ैसला न करने के कारण कई मौक़े खो जाते हैं। इसकी आदत पड़ जाती है और यह आदत एक से दूसरे में फैलती है। खतरे तो उठाएँ, मगर जुआ न खेलें। खतरा उठाने वाले अपने आँख, कान खुले रखते हैं, जबकि जुआरी अंधेरे में तीर चलाते हैं।



एक बार एक किसान से किसी ने पूछा कि क्या उसने इस बार गेहूँ बोया है। किसान ने जवाब दिया, “नहीं, मुझे डर था कि शायद बारिश नहीं होगी।” फिर उस आदमी ने पूछा, “क्या तुमने मक्का बोई है?” किसान बोला, “नहीं, मुझे डर था कि कीड़े मक्का न खा जाएँ।” फिर उस आदमी ने पूछा, “तो तुमने बोया क्या है?” किसान ने कहा, “कुछ भी नहीं, मैंने कोई खतरा या रिस्क उठाया ही नहीं।”

खतरे

Risks

हँसने में बेवकूफ़ समझे जाने का डर है।

रोने में ज़ुबानी समझे जाने का डर है।

जीत आपकी

लोगों से मिलने में नाते जुड़ जाने का डर है।
 अपनी भावनाएँ प्रकट करने में
 मन की सच्ची बात खुल जाने का डर है।
 अपने विचार, अपने सपने लोगों से कहने में
 उनके चुरा लिए जाने का डर है।
 किसी को प्रेम करने पर बदले में प्रेम न पाने का डर है।
 जीने में मरने का डर है।
 आशा में निराशा का डर है।
 कोशिश करने में असफलता का डर है।
 लेकिन खतरे ज़रूर उठाए जाने चाहिए क्योंकि
 ज़िंदगी में खतरे न उठाना ही सबसे बड़ा खतरा है।
 जो शख्स खतरे नहीं उठाता वह न तो कुछ करता है
 न कुछ पाता है, और न ही कुछ बनता है
 वे ज़िंदगी में दुख-दर्द से तो बच सकते हैं लेकिन
 वे सीखने, महसूस करने, बदलाव लाने, आगे बढ़ने या प्रेम करने
 और जीवन जीने को सीख नहीं पाते हैं।
 अपने नज़रिए की जंजीरों में बंधकर गुलाम बन जाते हैं।
 और अपनी आज़ादी खो देते हैं।
 सिर्फ़ खतरे उठाने वाला इंसान ही सही मायनों में आज़ाद है।

2. लगातार कोशिश की कमी (Lack of persistence)

जब मुश्किलों पर क़ाबू पाना नामुमकिन लगने लगता है तो भागना सबसे आसान तरीक़ा नज़र आता है। यह बात हर परिवार, नौकरी और रिश्तों पर लागू होती है। विजेता चोट भले ही खा जाएँ, लेकिन मैदान नहीं छोड़ते। हम सभी को हार का सामना करना पड़ता है। हार जाने का मतलब यह नहीं है कि हम असफल हैं।

ज़्यादातर लोग ज्ञान और प्रतिभा (talent) की कमी से नहीं हारते, बल्कि वे इसलिए हार जाते हैं क्योंकि मैदान ही छोड़ देते हैं। सफलता

का रहस्य दो बातों में छिपा है—लगातार कोशिश और विरोध। जो करना चाहिए उसकी लगातार कोशिश करो और डटे रहो; और जो न करने की चीज़ है, उसका विरोध करो।

कोई आदमी इसलिए हीरो नहीं होता कि वह किसी और से ज्यादा बहादुर है, बल्कि इसलिए होता है क्योंकि वह अपनी बहादुरी दूसरों की तुलना में दस मिनट ज्यादा दिखाता है।

—रॉल्फ वाल्डो इमर्सन

A man is a hero not because he is braver than anyone else, but because he is brave for ten minutes longer.

—Ralph Waldo Emerson

3. तुरंत इच्छापूर्ति (Instant Gratification)

हम अभी की सोचते हैं दूर की नहीं। यह एक सीमित नज़रिया है। हम तुरंत इच्छापूर्ति के दौर में जी रहे हैं। आजकल हर मर्ज की दवा है, जगाने से लेकर सुलाने तक की। लोग अपनी हर समस्या का झटपट उपाय ढूँढ़ने की कोशिश में चाहते हैं कि एक गोली खाएँ और समस्या दूर हो जाए। जब लोग रातों-रात अमीर बनना चाहते हैं, तब वे ग़लत रास्ते अपनाते हैं और अपने ज़मीर को बेच देते हैं।

रातों-रात अमीर बनने की चाहत ने ही लॉटरी के व्यवसाय को इतना बढ़ावा दिया है।

याद रहे कि तुरंत इच्छापूर्ति कुछ पल के आनंद के बारे में सोचती है, नतीजों के बारे में नहीं।

वर्तमान पीढ़ी एक अच्छा भोजन उसे मानती है जिसको खाने से वज़न पाँच पाउंड (pound) घट जाए। ये ऐसे लोग हैं जिन्हें जन्मदिन तो ज्यादा नहीं चाहिए, मगर तोहफ़े ज्यादा चाहिए होते हैं।

4. प्राथमिकताओं की कमी (Lack of priorities)

लोग ऐसी बातों में भी तब्दीली कर देते हैं, जहाँ उन्हें नहीं करनी चाहिए। उदाहरण के तौर पर वे रिश्तों में स्नेह और समय के बजाए रुपया-पैसा और तोहफे देने की कोशिश करते हैं। कुछ लोग अपनी ग़ैर-मौजूदगी की क़ीमत अपने जीवन-साथी और बच्चों के लिए तोहफे ख़रीदकर चुकाते हैं।

जब हमारी प्राथमिकताएँ सही नहीं होतीं तो हम समय की बर्बादी करते हैं और यह महसूस भी नहीं करते कि समय की बर्बादी जीवन की बर्बादी है। प्राथमिकताओं को तय करने में हमें अनुशासन की ज़रूरत पड़ती है जिससे हम वह करें जो ज़रूरी है बजाए इसके कि जो हम करना चाहते हैं या जो हमें अच्छा लगता है। हम किसी काम को दिल से करने के बजाए उसकी हार-जीत को ज़्यादा वज़न देते हैं।

आप हार और मुश्किलों से कैसे निपटते हैं?

इस सवाल का जवाब आपके चरित्र के बारे में बहुत कुछ बताता है। सफलता के इस रहस्य को खोलने की एक चाबी है—सूझ-बूझ। कुछ लोगों का ध्यान पैसा, सत्ता, धन-दौलत और नाम तक ही सीमित है। हमें अपनी प्राथमिकताएँ समझनी होंगी।

सफलता के नियम पढ़ने या रटने से सफलता नहीं मिलती, बल्कि यह उन्हें समझने और अमल में लाने से मिलती है।

5. शॉर्टकट्स की तलाश (Looking for shortcuts)



मुफ्त कुछ नहीं मिलता

No free lunch

यह एक ऐसे राजा की कहानी है जिसने अपने सलाहकारों को बुलाया और कहा कि वे सदियों के ज्ञान की बातें इकट्ठा करके लिखें ताकि वे उसे आने वाली पीढ़ियों को दे सकें। काफ़ी मेहनत करने के बाद उन सलाहकारों ने बुद्धिमता पर कई ग्रंथ लिख डाले और राजा के सामने पेश किए।

राजा ने अपने सलाहकारों से कहा कि ये इतने लंबे हैं कि लोग पढ़ नहीं पाएँगे, इसलिए इन्हें छोटा करना पड़ेगा। सलाहकारों ने फिर मेहनत की और सिर्फ एक ग्रंथ बनाकर ले आए। राजा ने फिर वही बात दोहराई। वे फिर वापस गए और उसे एक पाठ में लेकर आए। राजा इससे भी संतुष्ट न हुआ, और उसे और छोटा बनाने को कहा। अब सलाहकारों ने फिर मेहनत की और एक पन्ने में लिखकर लाए। लेकिन राजा अब भी संतुष्ट न हुआ। राजा तब तक संतुष्ट न हुआ जब तक वे सिर्फ एक वाक्य नहीं बनाकर लाए और वह वाक्य था— 'दुनिया में कोई भी चीज़ मुफ्त में नहीं मिलती।'

हर संस्था और समाज में कुछ मुफ्तखोर होते हैं। ये वही लोग हैं जो बिना कोई कीमत चुकाए फ़ायदा उठाना चाहते हैं। इन्हें मुफ्त के माल की तलाश रहती है। कभी-न-कभी हम सभी किसी-न-किसी रूप में मुफ्तखोरी के गुनाहगार होते हैं। अक्सर ऐसा कंपनियों और संस्थाओं में देखा जाता है कि ज़्यादातर सदस्य खुद तो कुछ काम नहीं करते, लेकिन काम करने वाले लोगों की कोशिश और मेहनत का पूरा फ़ायदा उठाना चाहते हैं।

आसान लगने वाला रास्ता वास्तव में मुश्किल भी हो सकता है

The easier way may actually be the tougher way



एक बार जंगल में एक लार्क चिड़िया गा रही थी। तभी एक आदमी वहाँ कीड़ों से भरा बक्सा लेकर आया। लार्क ने उसे रोका और पूछा, “तुम्हारे बक्से में क्या है और तुम कहाँ जा रहे हो?” आदमी ने जवाब दिया कि इसमें कीड़े हैं और वह बाज़ार में इनके बदले में पंख ख़रीदने जा रहा है। लार्क ने कहा, “मेरे बहुत से पंख हैं, मैं तुम्हें एक पंख दूँगी, इससे मुझे कीड़ों की तलाश में भटकना नहीं पड़ेगा।” किसान ने लार्क को कीड़े दे दिए और बदले में लार्क ने एक पंख तोड़कर उसे दे दिया। अगले दिन भी वैसा ही हुआ और यह सिलसिला चलता रहा, फिर एक दिन ऐसा

आया कि चिड़िया के शरीर पर एक भी पंख नहीं बचा। अब न तो वह उड़ सकती थी और न कीड़े पकड़ सकती थी। वह बदसूरत दिखने लगी और उसने गाना छोड़ दिया और जल्दी ही मर गई।

इस कहानी से क्या सबक मिलता है?

सबक बहुत साफ़ है—जो चिड़िया को सबसे आसान लगा था वही उसके लिए सबसे मुश्किल रास्ता बन गया।

क्या यही हमारे जीवन पर लागू नहीं होता? कई बार हम लोग आसान रास्ता ढूँढ़ते हैं लेकिन अंत में पाते हैं कि वही रास्ता सबसे मुश्किल है।

हारने वाले तुरंत उपायों की तलाश में रहते हैं

Losers look for quick fixes

अपने बगीचे से जंगली घास-फूस निकालने के दो तरीके हैं, आसान रास्ता और थोड़ा मुश्किल रास्ता। आसान रास्ता तो यह है कि घास काटने वाली मशीन चला दीजिए जिससे बगीचा कुछ देर के लिए अच्छा दिखने लगता है, मगर यह अस्थायी उपाय है। कुछ ही समय बाद जंगली घास-फूस फिर बढ़ जाती है। मगर थोड़ा मुश्किल रास्ता यह होगा कि घुटनों के बल बैठकर अपने हाथों से जंगली घास-फूस को जड़ से उखाड़ दिया जाए। यह तकलीफ़देह और समय लेने वाला हो सकता है, मगर ऐसा करने पर इससे लंबे समय के लिए छुटकारा मिल जाएगा। पहला रास्ता आसान था, लेकिन समस्या बनी रही। दूसरा रास्ता आसान तो नहीं था, लेकिन उसने समस्या को जड़ से मिटा दिया। समस्या की तह में जाना और उसे जड़ से निकालना ही सही रास्ता है।

यही बात जीवन में हमारे नज़रिए पर लागू होती है। कुछ लोग कड़ुवाहट और उदासी को फैलाते हैं, और उनका यह नज़रिया ज़िंदगी के हर पहलू में उभरता रहता है। आज लोगों के साथ मुश्किल यह है कि वे हर समस्या का हल तुरंत चाहते हैं। वे हर काम मिनटों में निबटाना

चाहते हैं। वे इंस्टेंट कॉफी (instant coffee) की तरह इंस्टेंट खुशी भी पाना चाहते हैं। मगर हर चीज़ का जवाब इंस्टेंट नहीं है और यही नज़रिया मायूसी की ओर ले जाता है।

6. स्वार्थ और लालच (Selfishness and Greed)

वे व्यक्ति और संगठन जो एक-दूसरे के साथ और अपने ग्राहकों के साथ स्वार्थी रवैया अपनाते हैं उन्हें अपनी तरक्की की बात सोचने का अधिकार नहीं है। ऐसे लोगों का रवैया दूसरों का भला सोचे बगैर अपनी ज़िम्मेदारी दूसरों पर डालने वाला होता है। लालच का अंत नहीं है। ज़रूरतें पूरी की जा सकती हैं, किंतु लालच नहीं। यह हमारी आत्मा को कैसर की तरह जकड़ लेता है। यह हमारे रिश्तों को तोड़ देता है। हम अपने लालच को कैसे पहचान सकते हैं? खुद से इन तीन सवालों को पूछकर :

- क्या इसे पाने की मेरी औकात है?
- क्या मुझे सचमुच इसकी ज़रूरत है?
- अगर यह मुझे मिल भी जाए, तो क्या मुझे दिल और दिमाग़ की शांति मिल जाएगी?

स्वाभिमान की कमी से लालच पैदा होता है जो झूठा घमंड, दिखावा और बनावट और रीस या बराबरी करने की आदत के रूप में दिखाई देता है। लालच से बचने का एक सीधा उपाय है कि हम अपनी चादर से बाहर पैर न फैलाएँ, और संतुष्ट रहें। संतुष्ट रहने का यह मतलब बिल्कुल नहीं है कि महत्वाकांक्षा (ambition) ही न हो।



इसका अंत कहाँ है?

Where does it end?

यह एक दौलतमंद किसान की कहानी है जिसे यह कहा गया कि वह एक दिन में जितनी ज़मीन पर चलेगा वह सब उसकी हो जाएगी; बशर्ते कि वह सूर्यास्त से पहले शुरुआत की जगह पर आ जाए। ज़्यादा-से-ज़्यादा ज़मीन पाने के लिए

वह किसान सुबह तड़के ही निकल पड़ा, और ख़ूब तेज़ चलने लगा। थकान के बावजूद भी वह चलता रहा क्योंकि जीवन में ज़्यादा धन प्राप्ति के एक बार मिले सुनहरे मौक़े को वह खोना नहीं चाहता था।

जब दिन ढलने लगा तो अचानक उसे शर्त याद आई कि सूरज डूबने से पहले उसे शुरुआत की जगह पर पहुँचना है। लालच में वह बहुत दूर तक चला गया था। डूबते सूरज पर नज़र रखते हुए उसने तेज़ी से वापस आना शुरू किया। शाम जैसे-जैसे करीब आती जा रही थी, वह और तेज़ दौड़ रहा था। वह थककर चूर हो चुका था, और साँस उखड़ रही थी, लेकिन वह ज़बरदस्ती आगे बढ़ता रहा। शुरुआत की जगह पर पहुँचते ही वह पछाड़ खाकर गिर पड़ा और मर गया। सूरज डूबने से पहले वह वापस तो ज़रूर आ गया था और पूरी ज़मीन भी उसकी हो गई थी, लेकिन उसे दफनाया गया और इसके लिए जितनी ज़मीन की ज़रूरत पड़ी थी, वह एक छोटा-सा टुकड़ा था।

इस कहानी में एक बहुत गहरी सच्चाई और सबक छिपा हुआ है। किसान चाहे अमीर था या ग़रीब, इसका इतना महत्व नहीं है क्योंकि कोई भी लालची इंसान उस किसान की जगह होता तो उसका भी यही हश्र होना था।

7. दृढ़ विश्वास की कमी (Lack of Conviction)

दृढ़ विश्वास की कमी वाले लोग बीच का रास्ता अपनाते हैं, और बताइए कि सड़क के बीच का रास्ता अपनाने वालों का क्या हाल होता है? वे कुचले जाते हैं।

दृढ़ विश्वास की कमी वाले लोग किसी उसूल पर नहीं टिकते। साहस और आत्म-विश्वास की कमी की वजह से दूसरों के साथ चलते हैं उनकी स्वीकृति पाने के लिए। वे दूसरों की नज़र में अच्छा बने रहने के लिए जानते हुए भी कि यह ग़लत काम है, वे फिर भी करते हैं। और वे झुंड में एक भेड़ की तरह होते हैं।

कुछ लोग अपने को दूसरों से अच्छा समझते हैं क्योंकि वे ग़लत काम

का समर्थन नहीं करते, मगर उनमें इनका विरोध करने का साहस और आत्म-विश्वास भी नहीं होता। वे यह नहीं समझ पाते कि विरोध नहीं करके वे वास्तव में उनका समर्थन करते हैं और बढ़ावा देते हैं।

सफलता पाने के रहस्यों में से एक यह भी है कि किसी चीज़ का विरोधी होने के बजाए किसी चीज़ का समर्थक बनिए। इस तरह समस्या का हिस्सा बनने के बजाए आप उसके समाधान का हिस्सा बन जाते हैं। अटल होने के लिए दृढ़ विश्वास की ज़रूरत है।

दृढ़ विश्वास आस्था से उपजता है

Conviction takes faith

आस्था के बिना किया गया काम एक भ्रम या सपने की तरह है। आस्था चमत्कार का इंतज़ार नहीं करती, बल्कि उसे साकार बनाती है।

अगर आप सोचते हैं कि आप कर सकते हैं या आप यह सोचते हैं कि आप नहीं कर सकते, तो आप दोनों ही तरह ठीक हैं।
— हेनरी फोर्ड

If you think you can or if you think you can't, you are right.
—Henry Ford

हम सब की ज़िंदगी में दुख के पल होते हैं, हम सभी गिरते हैं और चोट लगती है। हम सभी की ज़िंदगी में ऐसे क्षण आते हैं जब हमारा आत्म-विश्वास डगमगाने लगता है और हमें अपने पर रहम आता है। लेकिन फिर भी यह ज़रूरी है कि आप अपनी भावनाओं पर क़ाबू पाएँ और अपनी आस्था को बनाए रखें।

दुनिया में तीन तरह के लोग होते हैं :

- वे लोग जो कुछ करते हैं (People who make things happen)

- वे लोग जो कुछ होते हुए देखते हैं (People who watch things happen)
 - लोग जो यह सोचकर हैरान होते हैं कि हुआ क्या (People who wonder what happened)
- आप इनमें से किस वर्ग में आते हैं ?

8. कुदरत के उसूलों को न समझने की कमी (Lack of understanding of nature's laws)

सफलता उसूलों का नाम है और ये उसूल कुदरत के हैं। बदलाव कुदरत का उसूल है। हम या तो आगे बढ़ रहे हैं या पीछे हट रहे हैं। हम या तो काम बना रहे हैं या काम बिगाड़ रहे हैं। कुछ भी स्थायी नहीं रहता।

एक बीज को अगर ज़मीन में उगने के लिए न बोया जाए तो वह सड़ जाएगा। बदलाव तो होना ही है और होता ही रहेगा। चाहे आप पसंद करें या न करें। हर तरक्की एक बदलाव है, लेकिन हर बदलाव एक तरक्की नहीं। हमें हर बदलाव को परखना चाहिए और तभी स्वीकार करना चाहिए जब वह हमारे लिए उपयोगी हो। बिना जाँचे-परखे कुछ भी स्वीकार कर लेना ढीला व्यवहार, आत्म-विश्वास की कमी और आत्म-सम्मान की कमी को दिखाता है।

परंपरा के बारे में बहुत कुछ कहा जा सकता है। सिर्फ बढ़ने के लिए ही बढ़ना कैंसर की बीमारी की फिलोसॉफी है। यह ग़लत रूप से चारों ओर फैलता है। इस बढ़ने को बर्बादी कहते हैं। सही अर्थों में तरक्की वही है जो सही दिशा में होती है, वरना यह तरक्की नहीं, बल्कि सर्वनाश है।

सफलता क्रिस्मत का नहीं, बल्कि उसूलों का नाम है।

वजह और नतीजे के उसूल

Law of cause and effect

सफल होने के लिए हमें वजह और नतीजे के उसूलों को समझना, और

क्रिया (action) और प्रतिक्रिया (result) के रिश्ते को समझना जरूरी है।

हर नतीजे की कोई-न-कोई वजह होती है। वजह और नतीजे के उसूल बीज बोने और फसल काटने के उसूलों जैसे ही हैं। बीज बोने और फसल काटने के उसूल पाँच बातें बताते हैं :

1. हममें बीज बोने की इच्छा होनी चाहिए। इच्छा ही शुरुआत है।
2. हम जो बोते हैं, वही काटते हैं; अगर हम आलू बोएँगे तो आलू ही काटेंगे, टमाटर नहीं।
3. फसल काटने से पहले हमें बीज बोना पड़ेगा। काटने से पहले बोने की प्रक्रिया आती है। कुछ पाने से पहले कुछ देना जरूरी है। हमें चूल्हे (fireplace) से आँच तब तक नहीं मिल सकती जब तक उसमें कोयला (fuel) न डाला जाए।
कुछ लोग हमेशा देने से पहले पाने की ताक में रहते हैं, मगर इस तरह काम नहीं चलता। यह कुदरत का उसूल नहीं है।
4. जब हम एक बीज बोते हैं तो एक ही फल नहीं फलता, बल्कि हमारी पैदावार कई गुना हो जाती है। अगर हम सही विचारों के बीज बोएँगे तो हमारी पैदावार भी कई गुना सही होगी, और अगर हम ग़लत विचारों के बीज बोएँगे तो पैदावार भी कई गुना ग़लत होगी। फिर भी ऐसा देखा गया है कि लोग कुदरत के उसूलों के खिलाफ़ जाते हैं।
5. किसान अच्छी तरह जानता है कि हम बीज बोने और फसल काटने का काम एक ही दिन में नहीं कर सकते। बोने और काटने के बीच एक निश्चित समय चाहिए ही होता है।

यह भौतिक विज्ञान (Physics) के नियमों की तरह है। हर क्रिया के लिए समान (equal) और विपरीत (opposite) प्रतिक्रिया होती है। ज्यादातर समय लोग नतीजे को बदलने की कोशिश में ही लगे रहते हैं, जबकि उस नतीजे की वजह ज्यों-की-त्यों ही बनी रहती है। या तो हम सही विचार अपने दिमाग़ को लगातार देते रहें, नहीं तो ग़लत विचार अपने

आप खाली दिमाग को भर लेंगे। बहुत से पुराने संतों ने वही कहा है जो जेम्स एलेन (James Allen) ने अपनी किताब 'एज़ ए मैन थिंकेथ' (As a man thinketh) में कहा है। इंसान का दिमाग एक बगीचे की तरह है। अगर हम अच्छे बीज बोएँगे तो बगीचा सुंदर होगा, लेकिन अगर हम कुछ भी न बोएँ, तो भी कुछ-न-कुछ पैदा होगा और वे जंगली घास-फूस होंगे। यही कुदरत का उसूल है।

यही बात हमारी ज़िंदगी में भी खरी उतरती है। मैं इसे स्पष्ट करने के लिए एक बात और जोड़ना चाहता हूँ। अगर अच्छे पौधों के बीज भी बोएँ तो भी जंगली घास-फूस उग ही जाएँगे। इसलिए जंगली घास-फूस निकालने का काम लगातार चलता रहता है।

अगर आप एक गिलास में पानी लें और उसे 0 डिग्री से भी कम तापमान में रख दें तो वह जम जाएगा। इसमें कोई आश्चर्य की बात नहीं है, यह तो कुदरत का उसूल है। वास्तव में, उसका सिर्फ वही नतीजा होगा।

हमारे विचार वजह हैं।

आप जैसे विचार का बीज बोते हैं, वैसा ही कर्म फलता है।

कर्म का बीज बोने पर, आदत वैसी ही फलती है।

आदत का बीज बोने पर, चरित्र वैसा ही फलता है।

चरित्र का बीज बोने पर, किस्मत वैसी ही फलती है।

इस सबकी शुरुआत एक विचार से होती है।

आकर्षण के नियम

Laws of attraction

हम वैसी ही चीज़ों को अपनी ओर आकर्षित करते हैं, जैसे हम हैं, न कि जिन्हें हम चाहते हैं। एक पुरानी कहावत है, "चोर-चोर मौसेरे भाई।" एकदम सच लगती है।

ग़लत सोच वाले लोग ख़तरनाक होते हैं। ये ग़लत सोच वाले लोगों

को अपनी ओर आकर्षित करते हैं, ग़लत व्यवहार करते हैं, और हमेशा बुरे की कामना करते हैं और इसके लिए ये कभी मायूस भी नहीं होते।

क्या आपने कभी इस बात पर ध्यान दिया है कि मेलजोल के किसी अवसर पर सफल लोग दूसरे सफल लोगों को किस तरह आकर्षित करते हैं? असफल लोग दूसरे असफल लोगों को आकर्षित करते हैं, जो साथ मिलकर रोना रोते हैं, और शिकायतें करते हैं।

हमारे दोस्त भी हमारे जैसे होते हैं, न कि वैसे जैसे हम चाहते हैं।

9. योजना बनाने और तैयारी करने की अनिच्छा (Unwillingness to plan and prepare)

जीतने की इच्छा सभी में होती है, मगर जीतने के लिए तैयारी करने की इच्छा बहुत कम लोगों में होती है।

—विंस लॉम्बार्डी

Everyone has a will to win but very few have the will to prepare to win.

—Vince Lombardi

दुख की बात है, लेकिन सच यही है कि ज़्यादातर लोग पार्टी और छुट्टियों की प्लानिंग में ज़्यादा समय लगाते हैं बजाए अपनी ज़िंदगी की प्लानिंग के।

तैयारी करना

Preparation

तैयारी करने से आत्म-विश्वास पैदा होता है, जो प्लानिंग (planning) और प्रैक्टिस (practice) के अलावा कुछ भी नहीं है। विजेता खुद पर दबाव बनाए रखते हैं। और यह दबाव कड़ी मेहनत और तैयारी का होता है, न कि उनकी जीतने के लिए चिंता करने का।

अगर हमारी प्रैक्टिस में कमी है तो हमारे खेल में भी कमी है क्योंकि जैसी हमारी प्रैक्टिस होती है, वैसा ही हम खेलते हैं। सफलता और

असफलता के बीच वही अंतर है जो बिल्कुल सही और लगभग सही में है।

शारीरिक और मानसिक रूप से एक पूरी तैयारी त्याग और आत्म-अनुशासन का ही नतीजा है। 'आम' बनना तो आसान है, मगर 'सबसे अच्छा' बनना बहुत मुश्किल। इसमें कोई ताज्जुब नहीं कि आम लोग आसान रास्ता चुनते हैं।

किसी भी क्षेत्र में सफलता प्राप्त करने के लिए पूरी तैयारी करना सबसे जरूरी बात है।

उद्देश्य + सिद्धांत + योजना + अभ्यास + लगातार प्रयास + धैर्य
+ गर्व = पूरी तैयारी

(Purpose + Principle + Planning + Practice +
Perseverance + Patience + Pride = PREPARATION)

तैयारी से आत्म-विश्वास बढ़ता है

Preparation leads to confidence

तैयारी का मतलब है—हार को सह लेना, लेकिन हार न मानना। इसका मतलब है—बगैर हार माने हार का सामना करने का हौसला करना अर्थात् मन के हारे हार है, मन के जीते जीत। मायूस तो हो जाना, लेकिन हौसला नहीं खोना।

तैयारी का मतलब है कि अपनी गलतियों से सीख लेना। भूल करना गलत नहीं है। भूल हम सभी करते हैं। बेवकूफ तो वह है जो एक ही गलती को दोबारा करता है। एक व्यक्ति जो गलती तो करता है, लेकिन उसमें सुधार न करके वह उससे भी बड़ी भूल करता है।

किसी भूल से निबटने का सबसे अच्छा तरीका है :

- जल्दी ही गलती मान लो

- उस पर अड़े न रहो
- उससे सीख लो
- उसे दोहराओ मत
- न तो बहाने बनाओ और न दूसरों पर दोष लगाओ

तैयारी न होने पर तनाव और दबाव, दोनों बढ़ते हैं। तैयारी, प्रैक्टिस और कड़ी मेहनत की जगह दूसरा कुछ और नहीं ले सकता। सिर्फ इच्छा और खयालीपुलाव से काम नहीं चलता। तैयारी ही आपको जीतने की बात देगी।

तैयारी न होने पर काम का दबाव किसी व्यक्ति को अपाहिज कर सकता है। जिस तरह पानी अपनी सतह ढूँढ़ लेता है, वैसे ही सफलता उन लोगों के पास पहुँच जाती है जिन लोगों ने तैयारी कर रखी है। कमजोर कोशिश कमजोर नतीजे दिलाती है।

लगातार कोशिश इन सबका नाम है :

- | | |
|-----------------------------------|------------------------|
| ● एक उद्देश्य (a purpose) | ● एक योजना (a plan) |
| ● तैयारी (preparation) | ● क्रीमत (price) |
| ● धैर्य (patience) | ● प्रैक्टिस (practice) |
| ● सिद्धांत (principle) | ● गर्व (pride) |
| ● सही नज़रिया (positive attitude) | |

खुद से पूछें (ask yourself) :

- क्या आपके पास एक साफ़ उद्देश्य है?
- क्या आपके पास मकसद को पाने का कोई प्लान है?
- आप तैयारी के लिए क्या प्रयास कर रहे हैं?
- आप क्या क्रीमत चुकाने को तैयार हैं? इसके लिए आप किस हद तक जाने को तैयार हैं?
- क्या आपके पास पर्याप्त समय गुज़र जाने तक का धैर्य है?

- क्या आप सबसे अच्छे प्रदर्शन के लिए प्रैक्टिस करने को तैयार हैं?
- क्या आपके कुछ निश्चित सिद्धांत हैं जिन पर आप अटल रह सकें?
- क्या आप अपने काम पर गर्व महसूस करते हैं?
- क्या आपके पास 'मैं कर सकता हूँ' का नज़रिया है?

10. बहानेबाज़ी (Rationalizing)

विजेता बारीक़ी से जाँच-परख तो करते हैं, लेकिन बहानेबाज़ी नहीं करते—ऐसा हारने वाले करते हैं। हारने वालों के पास काम न कर पाने पर बहानों की लंबी-चौड़ी लिस्ट होती है।

हम ऐसे बहाने अक्सर सुनते हैं :

- मेरी किस्मत ही ख़राब है।
- बुरे नक्षत्रों में मेरा जन्म हुआ।
- मैं बहुत छोटा हूँ।
- मैं बहुत बूढ़ा हूँ।
- मैं अपाहिज हूँ।
- मैं बहुत होशियार नहीं हूँ।
- मैं पढ़ा-लिखा नहीं हूँ।
- मैं सुंदर नहीं हूँ।
- मेरे ज़्यादा संपर्क नहीं हैं।
- मेरे पास पैसा नहीं है।
- मेरे पास पर्याप्त टाइम नहीं है।
- आर्थिक स्थिति ठीक नहीं है।
- काश, मुझे कोई मौक़ा मिलता!
- काश, मेरा परिवार न होता!
- काश, मैंने ठीक जगह शादी की होती!

इस तरह इन बहानों का कोई अंत नहीं है।



हिंदुस्तान में बंदरों को कैसे पकड़ा जाता है?

How they catch monkeys in India?

बंदर पकड़ने वाले एक बक्से का इस्तेमाल करते हैं, जो ऊपर से बस इतना खुला होता है कि बंदर का उसमें हाथ-भर जा सके। बक्से में मूँगफलियाँ भरी होती हैं। बंदर मूँगफलियाँ हाथ में भर लेता है और इस प्रकार उसका हाथ मुड़ी बन जाता है। बंदर अपने हाथ को निकालने की कोशिश करता है, लेकिन खुला भाग खाली हाथ डालने के लायक तो होता है, मगर बंद मुड़ी बाहर निकालने लायक नहीं होता। अब यह बंदर का फ़ैसला है कि या तो वह मूँगफली का लालच छोड़ दे और आज़ाद हो जाए या मूँगफली के लालच में मुड़ी बाँधे रखे और पकड़ा जाए। सोचिए वह हर बार क्या चुनता है? आपने ठीक अंदाज़ा लगाया। वह मूँगफली के लालच में मुड़ी नहीं खोलता और पकड़ा जाता है।

हम लोग इन बंदरों से अलग नहीं हैं। हम सभी किसी-न-किसी लालच में अटक जाते हैं जो हमें ज़िंदगी में आगे बढ़ने से रोक लेता है। हम हमेशा बहानेबाज़ी करके कहते हैं, “मैं यह नहीं कर सकता क्योंकि...” और जो इस क्योंकि के बाद आता है, वह उन मूँगफलियों की तरह ही होता है जो हमें कुछ करने से रोकती हैं।

सफल लोग बहानेबाज़ी नहीं करते। दो बातें जो यह बताती हैं कि कोई कामयाब होगा कि नहीं, वे ये हैं : कारण और परिणाम। कारणों की गिनती नहीं होती सिर्फ़ परिणामों की होती है। ज़िंदगी में नाकामयाबी के लिए एक अच्छी सलाह है : न सोचो, न पूछो और न सुनो; सिर्फ़ बहानेबाज़ी करो।

11. पिछली गलतियों से न सीखना (Not learning from past mistakes)

जो लोग इतिहास से सबक नहीं सीखते उनकी बर्बादी निश्चित है। असफलता हमें बहुत कुछ सिखा सकती है अगर हमारा नज़रिया ठीक हो। असफलता रास्ते की रुकावट है, लेकिन अंत नहीं है। यह देर हो सकती है, मगर हार नहीं। हम अपनी गलतियों को अनुभव का नाम देते हैं।

कुछ लोग जीते हैं और सीखते हैं, और कुछ सिर्फ जीते हैं और कभी नहीं सीखते। समझदार लोग अपनी गलतियों से सीखते हैं, लेकिन बुद्धिमान लोग दूसरों की गलतियों से भी सीखते हैं। हमारी जिंदगी इतनी लंबी नहीं है कि हम सिर्फ अपनी ही गलतियों से सीखें।

12. अवसरों को पहचानने में अयोग्यता (Inability to recognize opportunity)

अवसर बाधाओं के रूप में आते हैं। यही वजह है कि बहुत-से लोग उन्हें पहचान नहीं पाते। याद रखें, बाधा जितनी बड़ी होगी, अवसर उतना ही बड़ा होगा।

13. डर (Fear)

डर काल्पनिक भी हो सकता है और वास्तविक भी। इसकी वजह से लोग अजीबो-गरीब हरकतें करते हैं, और यह खासकर समझदारी की कमी के कारण होता है। डर में जीना जज़्बाती जेल में रहने की तरह है।

डर से असुरक्षा, आत्म-विश्वास की कमी और टालमटोल की सोच पैदा होती है। डर हमारी क्षमता और योग्यता, दोनों को बर्बाद करता है। हम सीधा सोच भी नहीं सकते। यह हमारे रिश्तों और सेहत को भी बर्बाद कर देता है।

कुछ जाने-पहचाने डर इस प्रकार हैं :

- असफलता का डर
- अनजानी चीज़ का डर
- तैयारी न होने का डर
- ग़लत फ़ैसला लेने का डर
- अस्वीकार किए जाने का डर

कुछ डर बतलाए जा सकते हैं और कुछ सिर्फ़ महसूस किए जा सकते हैं। डर बेचैनी को जन्म देता है, फिर इससे उलटी-सीधी सोच पैदा होती है, और यह वास्तव में, हमारी समस्या के हल को तहस-नहस कर देता है। आमतौर पर डर के जवाब में लोग भाग जाना पसंद करते हैं। सामना न करना हमें सुविधाजनक तो लगता है और थोड़ी देर के लिए डर के असर को भी कम करता है, लेकिन डर का कारण ज्यों-का-त्यों बना रहता है। काल्पनिक डर समस्याओं का आकार कई गुणा बढ़ा के दिखाता है। डर बेक्राबू होकर खुशियों और रिश्तों को तोड़ सकता है।

असफल होने का डर कई बार असफलता से भी ज़्यादा बुरा हो सकता है। असफलता किसी के साथ होने वाली सबसे बुरी घटना नहीं हो सकती। जो लोग कोशिश नहीं करते, वे कुछ करने से पहले ही असफल हो जाते हैं। जब छोटे बच्चे चलना सीखते हैं तो उनके बार-बार गिरने को असफलता नहीं कहा जा सकता क्योंकि वे फिर उठ जाते हैं। अगर वे बार-बार गिरने से हार मान लें तो कभी भी नहीं चल सकेंगे। अपने पाँव पर खड़े होकर मरना अपने घुटनों पर डरकर जीने से बेहतर है।

14. प्रतिभा का इस्तेमाल न करने की अयोग्यता (Inability to use talent)

अल्बर्ट आइंस्टीन ने एक बार कहा था, “मैं सोचता हूँ कि मैंने अपनी पूरी ज़िंदगी में अपनी बौद्धिक क्षमता (intellectual capacity) का सिर्फ़ 25 प्रतिशत तक ही इस्तेमाल किया।”

विलियम जेम्स के अनुसार, इंसान अपनी क्षमता (potential) का सिर्फ 10-12 प्रतिशत ही इस्तेमाल कर पाता है। ज्यादातर लोगों की जिंदगी में सबसे दुखद बात यह है कि वे कुछ करने की इच्छा दिल में लिए हुए ही मर जाते हैं। वे जिंदा रहकर भी जिंदगी नहीं जी पाए। वे इस्तेमाल की वजह से नहीं, बल्कि जंग लगने की वजह से खत्म हो जाते हैं। जंग लगकर खत्म होने के बजाए इस्तेमाल होकर खत्म होना कहीं अच्छा है। जिंदगी में सबसे ज्यादा दुख और मायूसी भरे शब्द यही हैं : “काश, मैंने किया होता!”

खाली बैठने और इंतज़ार करने में बहुत फ़र्क है। खाली बैठने का मतलब है—बेकारी और निकम्मापन (passivity), जबकि धैर्य और इंतज़ार करना एक सोचा-समझा फ़ैसला है, यह एक क्रम है और इसमें लगातार कोशिश और दृढ़ता शामिल है।

किसी ने एक बुजुर्ग से पूछा, “जिंदगी का सबसे बड़ा बोझ क्या है?” बुजुर्ग ने उदासी से कहा, “किसी बोझ का न होना ही सबसे बड़ा बोझ है।”

15. अनुशासन की कमी (Lack of Discipline)

क्या आपको यह सोचकर कभी हैरानी हुई है कि क्यों कुछ लोग अपने लक्ष्य पर नहीं पहुँच पाते? वे हमेशा विपरीत और नाजुक स्थितियों में पराजित (frustrated) क्यों महसूस करते हैं? ऐसा क्यों होता है कि कुछ लोग लगातार सफल होते रहते हैं, जबकि कुछ लोग लगातार असफल? जीवन में जिसने कोई भी ख़ास मुकाम हासिल किया है, वह अनुशासन के बिना नहीं किया, चाहे वह खेलकूद हो, पढ़ाई-लिखाई हो या फिर व्यापार।

बिना अनुशासन के लोग बहुत कुछ करने की कोशिश तो करते हैं, मगर खुद को किसी बात के लिए कमिट नहीं करते। कुछ उदारवादी कहे जाने वाले विचारकों ने अनुशासनहीनता को आज़ादी का नाम दिया है। जब भी मैं हवाई जहाज़ में सफर करता हूँ तो चाहता हूँ कि पायलट अनुशासित

हो और वह वही करे जो उसे करना चाहिए, न कि वह जो उसका दिल करे। मैं नहीं चाहता कि उसकी फिलोसॉफी यह हो, "मैं आज़ाद हूँ, और मैं यह नहीं चाहता कि मुझे कोई कंट्रोल टॉवर से यह बताए कि मुझे क्या करना है।"

लगातार कोशिश की कमी अनुशासनहीनता है। अनुशासन में रहने के लिए आत्म-नियंत्रण और कुर्बानी की ज़रूरत तो है ही, साथ ही मन को भटकने से रोकने और लालच से बचने की भी ज़रूरत है। इसका मतलब होता है कि अपना फोकस बनाए रखें। भाप को जब तक बाँधा न जाए, तब तक इंजन नहीं चल सकता। नियाग्रा फाल्स (Niagara Falls) से तब तक बिजली नहीं बनेगी जब तक उसके बहाव को बाँधा न जाए।



खरगोश और कछुए की कहानी हम सभी जानते हैं। खरगोश अपनी तेज़ चाल की डींगे हाँका करता था और एक दिन उसने कछुए को दौड़ के लिए चैलेंज (challenge) किया। कछुए ने उस चैलेंज को कुबूल कर लिया। उन्होंने एक लोमड़ी को अपना जज बनाया, जिसने यह तय किया कि दौड़ कहाँ से शुरू होगी और कहाँ ख़त्म होगी। दौड़ शुरू हुई और कछुआ धीरे-धीरे आगे बढ़ता रहा। खरगोश ने तेज़ दौड़ लगाई और कछुए को बहुत पीछे छोड़ दिया, और फिर सोचा कि एक झपकी ले लूँ क्योंकि उसे पूरा भरोसा था कि दौड़ वही जीतेगा। जब वह सोकर उठा तो उसे दौड़ की याद आई और वह तेज़ी से भागा, मगर उसने देखा कि कछुआ दौड़ ख़त्म करके पहले ही जीत चुका है।

अनियमित कड़ी मेहनत से कहीं बेहतर है नियमित रूप से की गई थोड़ी-सी भी कोशिश, जो अनुशासन से आती है।

अनुशासन और पछतावा, दोनों ही दुखदायक हैं। ज़्यादातर लोगों को इन दोनों में से किसी एक को चुनना होता है। ज़रा सोचिए, इन दोनों में से कौन ज़्यादा तकलीफ़देह है?

आमतौर पर वे बच्चे जो ज़्यादा आज्ञादी और अनुशासन के बिना पलते हैं, वे न तो अपना आदर कर पाते हैं, और न ही माता-पिता और समाज का, और उन्हें अपनी ज़िम्मेदारियाँ निभाना बहुत मुश्किल लगता है।

16. कमज़ोर स्वाभिमान (Poor Self-Esteem)

कमज़ोर स्वाभिमान का मतलब है—आत्म-सम्मान और आत्म-महत्त्व की कमी। स्वाभिमान की कमी होने पर लोग खुद से और दूसरों से दुराचार (illtreat) करते हैं। अहंकार चालक (driver) बन जाता है। तब हर फैसले अपने अहंकार को संतुष्ट करने के लिए किए जाते हैं बजाए किसी महत्त्वपूर्ण काम के। स्वाभिमान की कमी वाले लोग हमेशा पहचान (identity) बनाने की जोड़-तोड़ में रहते हैं। वे खुद को तलाशने में लगे रहते हैं। खुद को तलाशा नहीं जाता, बल्कि बनाया जाता है।

निकम्पापन और आलस्य कमज़ोर स्वाभिमान का नतीजा होते हैं और बहानेबाज़ी भी इसी का नतीजा होती है। निकम्पापन उस जंग की तरह है जो बढ़िया से बढ़िया लोहे को भी खा जाती है।

17. ज्ञान की कमी (Lack of Knowledge)

अज्ञानता के क्षेत्र की जानकारी ज्ञान की तरफ बढ़ाया गया पहला क़दम है। एक व्यक्ति अपना ज्ञान जितना बढ़ाता है, उतना ही उसे पता चलता है कि वह किन-किन क्षेत्रों में अज्ञानी है। वह व्यक्ति जो यह सोचता है कि वह सब कुछ जानता है, उसे ही सबसे ज़्यादा सीखने की ज़रूरत है।

अज्ञानी लोग नहीं जानते कि वे अज्ञानी हैं। वे नहीं जानते कि वे नहीं जानते हैं। अगर देखा जाए तो अज्ञानता से ज़्यादा बड़ी समस्या है—ज्ञान होने का भ्रम होना, जो व्यक्ति को गुमराह कर सकता है।

18. भाग्यवादी नज़रिया (Fatalistic Attitude)

भाग्यवादी नज़रिया लोगों को ज़िंदगी में ज़िम्मेदारी स्वीकार करने से रोकता है। वे सफलता और असफलता, दोनों को ही किस्मत का नतीजा मानते

हैं। वे खुद को किस्मत के भरोसे छोड़ देते हैं। वे कुंडली और ग्रहों में लिखी नियति में यत्नीन करते हैं और ऐसा मानते हैं कि चाहे वे कुछ न करें, जो होना है वह तो होकर ही रहेगा। इसलिए वे कभी कोशिश नहीं करते और आत्म-संतुष्टि उनकी जिंदगी का तरीका बन जाती है। वे काम करने के बजाए कुछ होने का इंतज़ार करते हैं। किसी भी हारने वाले से पूछें तो वह यही कहेगा कि सफलता तो किस्मत से मिलती है।

कमज़ोर इरादे वाले लोग ज्योतिषियों, बहुरूपियों, ग्रह-नक्षत्रों और पंडितों के शिकार बनकर आसानी से उनके चंगुल में फँस जाते हैं। ऐसे घटिया लोग ही, जो इंसान के रूप में शैतान हैं, इन लोगों का नाजायज़ फ़ायदा उठाते हैं। नासमझी की वजह से ये अंधविश्वास, ढोंगी आडंबरों और ढकोसलों में फँसे रहते हैं।

घटिया लोग भाग्य में विश्वास करते हैं। हिम्मती और पक्के इरादों वाले लोग वजह और उसके नतीजों (cause and effect) में भरोसा करते हैं। कुछ लोगों का मानना है कि खरगोश का पैर भाग्यशाली (lucky) है, लेकिन क्या वह खरगोश के लिए भी भाग्यशाली होता है?

कुछ लोग सोचते हैं कि वे सिर्फ़ बदकिस्मत हैं

Some people think they are just unlucky

यह भाग्यवादी नज़रिए को जन्म देता है। जो लोग आधे-अधूरे मन से काम करते हैं, वे अक्सर ऐसा कहते हैं :

- मैं कोशिश करूँगा।
- मैं देखूँगा कि यह होता है या नहीं।
- मैं एक बार करके देखूँगा।
- मेरा क्या जाता है।
- मैंने वैसे भी ज़्यादा कोशिश नहीं की।

ऐसे लोग निश्चित रूप से असफल होते हैं क्योंकि ये अपने काम को समर्पण और दृढ़ इच्छा के बिना करते हैं। इनमें हिम्मत, कमिटमेंट और

विश्वास की कमी होती है। काम चलाऊ भाव से काम करने से ये संतुष्ट हो जाते हैं और खुद को बदकिस्मत कहते हैं।



एक आदमी ने रेस का घोड़ा खरीदा और उसे अस्तबल में बाँध दिया और वहाँ एक साइन बोर्ड लगा दिया जिस पर लिखा था, “दुनिया का सबसे तेज़ दौड़ने वाला घोड़ा।” घोड़े के मालिक ने न तो उस घोड़े को दौड़ाया और न ही उसे फुर्तीला बनाए रखने की कोई ट्रेनिंग दी। उसने अपने घोड़े को एक रेस में दौड़ाया, और घोड़ा आखिरी नंबर पर आया। मालिक ने फ़ौरन ही साइन बोर्ड बदल दिया, जिस पर लिखा था, “घोड़े के लिए सबसे तेज़ दुनिया।” ज़रूरी काम की उपेक्षा करने और निकम्मापन से लोग असफल हो जाते हैं, फिर वे किस्मत को दोष देते हैं।

मेहनत से ही काम बनता है

Effort does it

दूरदर्शिता, साहस और गहराई के बिना जिंदगी एक अंधा तजुर्बा है। छोटे, कमज़ोर इरादे वाले और आलसी लोग हमेशा आसान रास्ता ढूँढ़ते हैं, ऐसा रास्ता जिसमें सबसे कम रुकावटें हों।

एथलीट्स पंद्रह सेकेंड के प्रदर्शन के लिए 15 साल तक मेहनत और प्रैक्टिस करते हैं, उनसे पूछकर देखिए कि क्या वे भाग्य से जीतते हैं। एक एथलीट से पूछकर देखिए कि एक अच्छी प्रैक्टिस के बाद वह कैसा महसूस करता है। वह आपको बताएगा कि वह ऐसा महसूस करेगा जैसे उसकी शक्ति ख़त्म हो गई। अगर वह ऐसा महसूस नहीं करता तो इसका मतलब है कि उसने अपनी पूरी योग्यता से प्रैक्टिस नहीं की।

हारने वाले सोचते हैं कि जिंदगी ने उनके साथ नाइंसाफ़ किया है। वे सिर्फ़ अपनी अड़चनों के बारे में सोचते हैं। वे यह नहीं समझ पाते कि वह व्यक्ति जिसने पूरी तैयारी की और अच्छा खेला उसे भी इतनी ही अड़चनें मिली हैं, लेकिन वह इनसे उबर गया है। यही एक फ़र्क़ है।

उसकी पीड़ा सहने की शक्ति बढ़ जाती है क्योंकि उसकी मेहनत सिर्फ खेल में अच्छा प्रदर्शन करने तक सीमित न रहकर उसके चरित्र को भी ऊँचा उठाती है।



भाग्य उन्हीं का साथ देता है जो अपनी मदद खुद करते हैं

Luck favors those who help themselves

एक बार, एक गाँव में बाढ़ आने के ख़तरे से सभी गाँववाले गाँव छोड़कर भाग रहे थे। सिवा एक आदमी के, जिसने कहा, “ईश्वर मुझे बचाएगा, मुझे पूरा भरोसा है।” पानी जब बढ़ा तो उसे बचाने के लिए एक जीप आई, मगर उस आदमी ने मना कर दिया और कहा, “ईश्वर मुझे बचाएगा, मुझे पूरा भरोसा है।” जब पानी का स्तर और बढ़ा तो वह दूसरी मंज़िल पर चला गया। और एक नाव उसके बचाव के लिए आई, उसने फिर इंकार कर दिया, और कहा, “ईश्वर मुझे बचाएगा, मुझे भरोसा है।” इस तरह पानी का स्तर बढ़ता रहा और वह आदमी मकान की छत पर चढ़ गया। इस बार एक हेलीकॉप्टर उसे बचाने के लिए आया उसने फिर वही बात दोहराई कि ईश्वर मुझे बचाएगा, मुझे भरोसा है। और आखिरकार वह डूबकर मर गया। मरकर जब वह ईश्वर के पास पहुँचा तो उसने गुस्से से पूछा, “मुझे तुम पर पूरा भरोसा था, तुमने मेरी प्रार्थना को अनसुना क्यों किया और मुझे बचाया क्यों नहीं?” तब ईश्वर ने कहा, “तुम क्या समझते हो कि वह जीप, नाव और हेलीकॉप्टर किसने भेजे थे?”

भाग्यवादी नज़रिए से बचने का एक ही तरीक़ा है कि हम अपनी ज़िम्मेदारी स्वीकारें और वजह (cause) व असर (effect) के नियमों पर भरोसा करें, न कि भाग्य पर। ज़िंदगी में कुछ भी हासिल करने के लिए प्रतीक्षा, अजूबे का इंतज़ार या इच्छा करने की बजाए सही क़दम, तैयारी और योजना बनाने की ज़रूरत है।

भाग्य योग्य व्यक्तियों का ही साथ देता है
Luck shines on the deserving

एलेक्जेंडर ग्राहम अपनी पत्नी, जो ऊँचा सुनती थी, के लिए एक हियरिंग मशीन (hearing aid) बनाने की जी-तोड़ कोशिश कर रहे थे। वे इस हियरिंग मशीन बनाने में तो नाकामयाब रहे, लेकिन इस दौरान उन्होंने टेलीफोन के सिद्धांतों को ढूँढ़ निकाला। तो क्या आप ऐसे व्यक्ति को भाग्यशाली कहेंगे?

किस्मत तभी साथ देती है जब पूरी तैयारी और अवसर, दोनों मिलते हैं। कोशिश और पूरी तैयारी के बिना, भाग्य का संयोग नहीं बनता।

भाग्य (Luck)

उसने सारा दिन काम किया
और सारी रात काम किया
उसने खेलना छोड़ा
और मौज-मस्ती छोड़ी
उसने ज्ञान के ग्रंथ पढ़े
और नई बातें सीखीं
वह आगे बढ़ता गया
पाने के लिए सफलता ज़रा-सी
दिल में विश्वास और हिम्मत लिए
वह आगे बढ़ा
और जब वह सफल हुआ
लोगों ने उसे भाग्यशाली कहा।

— अज्ञात

19. उद्देश्य की कमी (Lack of purpose)

अगर हम उन लोगों की कहानियाँ पढ़ें जो अपनी गंभीर अपाहिजता

(disability) से उबरे, तो यह इस बात का सबूत है कि सफल होने की गहरी इच्छा ही इनके आगे बढ़ने के लिए ड्राइविंग फोर्स रही। इनके जीवन का एक उद्देश्य था। ये साबित करना चाहते थे कि किसी भी तरह की मुश्किलों के बावजूद कुछ कर दिखाएँगे, काम करते रहेंगे—और उन्होंने ऐसा कर दिखाया।

इच्छा-शक्ति ने ही पोलियोग्रस्त विल्मा रुडोल्फ (Wilma Rudolph) को 1960 के ओलंपिक में सबसे तेज़ दौड़ने वाली एथलीट बनाया, जिसे तीन गोल्ड मैडल जीते थे।

ग्लेन कनिंगहम (Glen Cunningham) के मुताबिक, “इच्छा-शक्ति की बदौलत ही एक मील की दौड़ में एक लड़का, जिसके पैर जले हुए थे, विश्व रिकॉर्ड बना सका।”



पाँच साल की एक पोलियोग्रस्त बच्ची ने अपने पैरों की ताक़त दोबारा पाने के लिए तैराकी शुरू की। अपने सफल होने की गहरी इच्छा की वजह से ही उसने 1956 के मेलबोर्न ओलंपिक प्रतियोगिता की तीन अलग-अलग बाज़ियों में गोल्ड मैडल जीते और रिकॉर्ड भी बनाया। उसका नाम है, शैली मान (Shelley mann)।

जब लोग बिना उद्देश्य के और दिशाहीन होते हैं तब वे अवसरों को देख नहीं पाते। अगर किसी व्यक्ति में कुछ पाने की इच्छा हो, अपने लक्ष्य तक पहुँचने की दिशा हो, फोकस पर टिकने की लगन हो, और कड़ी मेहनत के लिए ज़रूरी अनुशासन हो तो बाक़ी चीज़ें आसान हो जाती हैं। लेकिन अगर आपमें ये गुण नहीं हैं तो आपकी बाक़ी सारी खूबियाँ बेकार हैं।

चरित्र ही वह नींव है जिस पर पूरी इमारत खड़ी होती है। यह स्थायी है।

20. साहस की कमी (Lack of courage)

सफल लोग चमत्कारों या आसान रास्तों की फ़िराक में नहीं रहते। ये

मुसीबतों से उबरने के लिए साहस और हिम्मत जुटाते हैं। वे यह देखते हैं कि बाकी क्या बचा है, बजाए इसके कि क्या खो गया है। आशाएँ सच नहीं होतीं, मगर दृढ़ता और संकल्प और उम्मीद के आधार पर विश्वास जरूर पूरे होते हैं। वही प्रार्थना सफल होती है जिसका आधार हौसले से किया गया काम हो। सफलता पाने के लिए हौसला और चरित्र बेजोड़ मेल हैं। यही साधारण और असाधारण में फ़र्क है।

जब हमारा मन साहस से भरा हुआ हो तो हम अपने डर और रास्ते की मुश्किलों से उबर जाते हैं। हिम्मत का मतलब डर का न होना नहीं है, हिम्मत का मतलब तो डर पर क़ाबू पाना है। साहस के बिना चरित्र बेअसर होता है, जबकि चरित्र, इंसान और ईमानदारी के बिना साहस अत्याचार है।

सफलता की रेसिपी

A recipe for success

सफलता केक बनाने की तरह है। यदि आपके पास सही रेसिपी नहीं है, तो केक सही नहीं बनेगा। सभी सामग्री अच्छी क्वालिटी और सही मात्रा में होनी जरूरी हैं। इसे न तो आप जरूरत से ज़्यादा पका सकते हैं और न ही कच्चा रख सकते हैं। एक बार आप सही रेसिपी सीख लें तो प्रैक्टिस और कभी-कभार ग़लतियों के बावजूद यह काम बहुत आसान हो जाएगा।

लगातार कोशिश करने और ज़िद करने में क्या फ़र्क है? फ़र्क इतना ही है कि लगातार कोशिश करना दृढ़ संकल्प को दिखाता है, जबकि ज़िद मनमानी करने और अड़ियलपन को दिखाता है।

अब रेसिपी आपके हाथ में है और इसे इस्तेमाल करना आपकी मर्जी।

सफलता के कुछ मुख्य उपाय

A crash course for success

- जीत के लिए खेलें हार के लिए नहीं।
- दूसरों की गलतियों से सीखें।
- ऊँचे नैतिक चरित्र वाले लोगों के साथ नाता जोड़ें।
- जितना पाएँ उससे ज़्यादा दें।
- बिना कुछ दिए कुछ पाने की कोशिश न करें।
- हमेशा दूर की सोचें।
- अपनी ताकत को परखें और अपना निर्माण करें।
- हमेशा दूर तक के असर को नज़र में रखकर फैसला लें।
- अपनी ईमानदारी के साथ समझौता न करें।

एक्शन प्लान

1. उन तीन सुझावों को लिखें कि कैसे आप अपने काम को ज़्यादा बेहतर तेज़ी से और असरदार बना सकते हैं :

➤ _____

➤ _____

➤ _____

2. आपके द्वारा जिंदगी के हर क्षेत्र में इस्तेमाल किए जा सकने वाले सफल उसूलों के तीन-तीन तरीके लिखिए :

➤ काम/व्यवसाय _____

➤ घर _____

➤ समाज _____

3. जिंदगी के जिन क्षेत्रों में अनुशासन की कमी की वजह से नुकसान हो रहा है उनकी एक सूची बनाइए। इसकी आपको क्या क्रीमत देनी पड़ रही है, उसका अनुमान लगाइए।
4. अगली बार जिंदगी में जब किसी मुश्किल से सामना हो तो रुककर खुद से ये दो सवाल पूछें : मैं इस चैलेंज से क्या सीख सकता हूँ? इस सीख से मैं जिंदगी में कैसे लाभ उठा सकता हूँ?
5. सफलता की अपनी परिभाषा लिखें :

6. अपनी जिंदगी के लक्ष्यों के बारे में बताएँ :

- ये महत्वपूर्ण क्यों हैं? _____

7. फिर से सोचें : क्या पिछले 10 सालों में आपके लक्ष्य बदल गए हैं? अगर हाँ, तो क्यों? _____

प्रेरणा

Motivation

स्वुद को और दूसरों को भी रोजाना प्रेरित करना
MOTIVATING YOURSELF AND
OTHERS EVERY DAY

में

दो बातों में यकीन रखता हूँ (i) ज़्यादातर लोग अच्छे और भले हैं, लेकिन बेहतर काम कर सकते हैं, और (ii) ज़्यादातर लोग जानते हैं कि उन्हें क्या करना चाहिए लेकिन वे क्यों नहीं कर रहे हैं?

कमी है तो सिर्फ़ एक चिंगारी की—प्रेरणा। खुद की मदद कैसे करें बताने वाली बहुत-सी किताबें सिखाती हैं कि क्या करना चाहिए? लेकिन इस बारे में हम कुछ अलग ही सोचते हैं। हम पूछते हैं कि आप यह काम क्यों नहीं करते? अगर राह चलते लोगों से आम चीज़ों के बारे में सवाल पूछे जाएँ तो उनके ज़्यादातर जवाब सही होंगे। आप उनसे पूछिए कि जो आपने सही जवाब दिया है उसे वास्तव में करते भी हैं, तो जवाब होगा—नहीं। कमी है तो सिर्फ़ प्रेरणा की। सबसे बड़ी प्रेरणा किसी व्यक्ति के विश्वास (belief system) से आती है। इसका मतलब यह है कि उसे किसी भी काम में पूरा विश्वास करके ज़िम्मेदारी उठानी चाहिए। यही प्रेरणा महत्वपूर्ण बन जाती है। जब लोग अपने व्यवहार और कामों की ज़िम्मेदारी लेते हैं, तब ज़िंदगी के प्रति उनका नज़रिया सही हो जाता है। घर और दफ़्तर में काम करने की उनकी क़ाबिलियत बढ़ जाती है। उनके रिश्ते घर और दफ़्तर में बेहतर बन जाते हैं। ज़िंदगी और भी सार्थक व भरपूर हो जाती है।

व्यक्ति की शारीरिक (physical) ज़रूरतें पूरी होने के बाद भावनात्मक (emotional) ज़रूरतें ज़्यादा प्रेरणादायी हो जाती हैं। हमारा हर व्यवहार 'फ़ायदे या नुक़सान' के उसूल से बनता है; अगर फ़ायदे नुक़सान से ज़्यादा हैं तो यही प्रेरक (motivator) है। और फ़ायदे के मुक़ाबले नुक़सान ज़्यादा है तो यही रुकावट बन जाता है।

कुछ फ़ायदे साकार (tangible) हैं और देखे जा सकते हैं जैसे कि रुपये-पैसे, छुट्टियाँ और तोहफ़े। कुछ फ़ायदे निराकार (intangible) हैं जैसे कि—मान्यता, तारीफ़, कुछ पाने का अहसास, तरक्की, ज़िम्मेदारी, खुशहाली का अहसास, आत्म-महत्त्व, पूर्णता और विश्वास।

अंतर्प्रेरणा और प्रेरणा में क्या फ़र्क़ है?

What is the difference between inspiration and motivation?

देश-विदेश में मेरे सेमिनारों के दौरान अक्सर लोग मुझसे पूछते हैं कि क्या मैं दूसरों को प्रेरित कर सकता हूँ? मेरा जवाब है—नहीं, मैं नहीं कर सकता। लोग अपने आपको खुद ही प्रेरित कर सकते हैं। फिर भी मैं उन्हें खुद से प्रेरणा लेने के लिए प्रेरित (inspire) कर सकता हूँ। हम एक ऐसा असरदार माहौल बना सकते हैं, जिससे हम प्रेरणा पा सकें।

लोगों को खुद से प्रेरित करने के लिए हमें उनकी जरूरतों और इच्छाओं को समझना पड़ता है। प्रेरणा और कार्य-क्षमता में सीधा संबंध है। जो लोग उतना ही काम करते हैं कि उनकी नौकरी न जाए तो ऐसे लोग किसी भी कंपनी के लिए महत्वपूर्ण नहीं हो सकते।

अंतर्प्रेरणा से सोच में बदलाव आता है, जबकि प्रेरणा से काम में बदलाव आता है।

प्रेरणा आग के समान है। अगर आप इसमें कोयला न डालते रहेंगे तो यह बुझ जाएगी। जिस तरह खाना और व्यायाम (exercise) ज़्यादा देर नहीं चलते, वैसे ही प्रेरणा भी नहीं चलती। लेकिन यदि प्रेरणा का ज़रिया अंदरूनी सिद्धांतों में विश्वास होना हो तो वह ज़्यादा देर तक चलती है।

सबसे बड़ी प्रेरणा क्या है? क्या यह पैसा है? मान्यता है? बेहतर क्वालिटी का जीवन है? अपनों द्वारा स्वीकार किया जाना है? ये सभी चीज़ें प्रेरक हो सकती हैं।

तज़ुर्बे बताते हैं कि लोग पैसे के लिए बहुत कुछ करेंगे, अच्छे नेता के लिए उससे भी ज़्यादा और आस्था (belief) के लिए सबसे ज़्यादा।

ऐसा व्यवहार दुनिया के हर कोने में हर युग में देखा गया है। लोग आस्था के लिए मरने को तैयार होते हैं। मैं आपके साथ इस सच को बाँटना चाहता हूँ कि जब हम अपनी ज़िंदगी और व्यवहार के लिए खुद को जिम्मेदार मानने लगते हैं, तब ज़िंदगी के प्रति हमारे नज़रिए में बेहतरी के लिए फ़र्क़ आ जाता है।

आइए, प्रेरणा की एक और परिभाषा देखें

Let's Redefine Motivation

अगली सोचने वाली बात यह है कि प्रेरणा है क्या? प्रेरणा क्या है? प्रेरणा कुछ ऐसी चीज़ है जो हमारे काम और भावनाओं को प्रोत्साहित करती है। प्रेरित करने का मतलब है—प्रोत्साहित और अंतर्प्रेरित करना। प्रेरणा का यह भी मतलब हो सकता है कि कामों या भावनाओं में जान डाल देना।

प्रेरणा बहुत शक्तिशाली है। यह आपमें दृढ़ विश्वास जगाती है और आपके विचार की गाड़ी को काम करने के लिए आगे बढ़ाती है। दूसरे लफ़्ज़ों में प्रेरणा को 'काम के लिए उद्देश्य' (motivation = motive + action) भी कह सकते हैं। यह ऐसी ताक़त है जो वास्तव में आपकी ज़िंदगी बदल सकती है।

हमें प्रेरित होने की ज़रूरत क्यों है?

प्रेरणा हमारी ज़िंदगी की गाड़ी को आगे बढ़ाती है। यह सफल होने की इच्छा से आती है। सफलता के बिना जीवन में कोई गर्व नहीं, आनंद नहीं, उत्साह नहीं—वह चाहे घर हो या दफ़्तर, ज़िंदगी की गाड़ी एक पंकचर पहिए की तरह हो जाती है जो झटके खाती रहती है।

प्रेरणा की सबसे बड़ी दुश्मन आत्म-संतुष्टि (complacency) है। आत्म-संतुष्टि मायूसी को बढ़ाती है। और जब लोग मायूस हो जाते हैं तो हौसला छोड़ देते हैं क्योंकि वे यह नहीं पहचान पाते कि ज़रूरी क्या है।

प्रेरणा—यह कैसे काम करती है?

Motivation—How does it work?

एक बार जब इंसान यह उसूल समझ लेता है कि प्रेरणा देने वाला खुद प्रेरणा कहाँ से पाता है तभी वह अपने लक्ष्य को प्राप्त कर दूसरों को प्रेरित

कर सकता है। अंदरूनी प्रेरणा ही आपकी चालक और नज़रिया है। यह फैलती चली जाती है। दूसरे लफ़्ज़ों में कहा जा सकता है कि प्रेरणा (motivation) भावना को कार्यरूप देती है। नज़रिया वह ज़रिया है जो दूसरों का सहयोग पाने में मदद करता है। इंसान अपने आपको प्रेरित और लक्ष्यबद्ध (focus) कैसे कर सकता है। 'आत्म-सुझाव' (auto-suggestion) वह ज़रूरी ज़रिया है, जिनसे खिलाड़ी लंबे समय तक खुद को प्रेरित रख सकते हैं। 'आत्म-सुझाव' वे आशावादी वाक्य हैं, जो वर्तमान काल (present tense) में बनाए जाते हैं और दोहराए जाते हैं। दूसरे लफ़्ज़ों में यह खुद से आशाभरी बातचीत करना है। प्रेरणा दो तरह की होती है—बाहरी और अंदरूनी।

बाहरी प्रेरणा

External Motivation

बाहरी प्रेरणा बाहरी चीज़ों से प्रभावित होती है—जैसे पैसा, सामाजिक मान्यता, यश, डर। बाहरी प्रेरणा के कुछ उदाहरण हैं—माँ-बाप से डाँट पड़ने का डर, नौकरी से निकाले जाने का डर।



एक कंपनी अपने लोगों को पेंशन देने की एक योजना शुरू करना चाहती थी। इसको लागू करने के लिए सबकी भागीदारी ज़रूरी थी। सारे लोग तैयार थे—सिर्फ़ एक जॉन को छोड़कर। हालाँकि इस योजना से सभी लोगों को फ़ायदा पहुँचने वाला था, लेकिन जॉन का दस्तख़त न करना ही एक रुकावट थी। जॉन के सीनियर अफ़सरों और साथियों ने उसे समझाने की हर कोशिश की, लेकिन सभी कोशिशें बेकार हुईं।

आख़िर में कंपनी के मालिक ने जॉन को अपने कमरे में बुलाया और कहा, “यह काग़ज़ और क़लम है। तुम दस्तख़त करके इस योजना के लिए तैयार हो जाओ, नहीं तो इसी वक़्त तुम्हें नौकरी से निकाला जाता है।” जॉन ने चुपचाप योजना पर दस्तख़त कर दिए।

इसके बाद मालिक ने जॉन से जानना चाहा कि उसने इस योजना पर पहले दस्तखत क्यों नहीं किए थे। जॉन ने जवाब दिया कि उसे इस योजना को इतने अच्छे ढंग से पहले किसी ने समझाया ही नहीं था।

डर से पैदा हुई प्रेरणा

Fear Motivation

डर से पैदा हुई प्रेरणा के ये फ़ायदे हैं :

- इससे काम जल्दी पूरे होते हैं।
- इसका असर तुरंत होता है।
- वक्त पर काम पूरा होने से नुक़सान नहीं होता।
- कुछ समय के लिए आदमी की कार्य-क्षमता बढ़ सकती है।

कार्य-क्षमता बढ़ जाती है

Performance goes up

ऐसा अक्सर होता है कि बाघ जब हिरण के पीछे भागता है तो ज़्यादातर हिरण चकमा देकर अपनी जान बचाकर भाग निकलते हैं, ऐसा क्यों? क्योंकि इनमें से एक तो अपनी जान के लिए भाग रहा है, दूसरा अपने खाने के लिए।

इतिहास हमें बताता है कि पिरामिड गुलामों से बनवाए गए थे। वे लगातार काम इसलिए करते रहे क्योंकि उन पर डंडा और कड़ी निगरानी रखी जाती थी, और काम न करने पर सज़ा का डर था। डर से पैदा हुई प्रेरणा के नुक़सान भी कई हैं :

- यह प्रेरणा बाहरी है—जिसका मतलब है कि प्रेरणा तब तक है, जब तक कि प्रेरक है। जब प्रेरक चला जाए तो प्रेरणा भी चली जाती है।
- इससे तनाव बढ़ता है।
- सीमित काम करते हैं जिससे जान बची रहे।
- आखिरकार कार्य-क्षमता गिर जाती है।
- रचनात्मकता (creativity) को ख़त्म कर देती है।

- वे डंडे के आदि हो जाते हैं और डंडे के बगैर काम नहीं करते।

एक खरीददार ने कर्मचारी से पूछा कि तुम यहाँ कब से काम कर रहे हो? कर्मचारी का जवाब था, “जब से मुझे काम से निकालने की धमकी दी गई।”

प्रोत्साहन से आने वाली प्रेरणा

Incentive Motivation

बाहरी प्रेरणा प्रोत्साहन का रूप ले सकती है और प्रोत्साहन के कई रूप हैं जैसे—बोनस, कमीशन, मान्यता इत्यादि। इसका सबसे बड़ा फायदा यह है कि जब तक प्रोत्साहन असरदार होता है? तब तक प्रेरणा कायम रहती है। एक ऐसे गधे के बारे में सोचिए, जो बोझ लदे ठेले में जुता हो और उसके सामने गाजर लटक रही हो? उत्साह देने वाली प्रेरणा यहाँ तभी अपना असर दिखा सकती है जब गधा भूखा भी हो, गाजर मीठी भी हो और वजन कम हो। बीच-बीच में आपको गधे को थोड़ी-थोड़ी गाजर खानी देनी भी पड़ेगी, नहीं तो उसका उत्साह ठंडा पड़ने लगेगा। गधे का पेट भरने के बाद उसके फिर भूखे होने का इंतजार करना पड़ेगा ताकि वह ठेला खींच सके। ठीक यही बात हमारे बिज़नेस के माहौल पर भी लागू होती है। जैसे ही सेल्समैन अपना बिक्री का कोटा पूरा कर लेते हैं, काम करना बंद कर देते हैं। इसकी वजह यह है कि उनकी प्रेरणा कोटा पूरा करने तक ही सीमित होती है। ऐसी प्रेरणा बाहरी है, अंदरूनी नहीं।

हम सभी प्रेरित हैं—या तो सही रूप से या ग़लत रूप से

We are all Motivated—either Positively or Negatively



टोरंटो (Toronto) में रहने के दौरान मैंने दो भाइयों की एक कहानी सुनी थी। इनमें से एक भाई नशे और शराब का आदी था जो अक्सर अपने परिवार वालों को मारता-पीटता था। जबकि दूसरा भाई एक कामयाब बिज़नेसमैन था। समाज में उसकी इज़्ज़त थी। उसका परिवार भी बेहद सुखी और खुश था। लोग जानना चाहते थे कि एक ही माँ-बाप की संतान होने और एक ही माहौल में पलने के

बावजूद इन दोनों भाइयों के स्वभाव में इतना फ़र्क क्यों था।

पहले भाई से लोगों ने यह बात पूछी, “तुम ऐसे काम क्यों करते हो? नशे के आदी हो और शराब पीते हो। परिवार वालों को पीटते हो। यह प्रेरणा तुम्हें कहाँ से मिलती है?” उसने जवाब दिया, “मेरे बाप से।” जब उन्होंने पूछा कि “तुम्हारे बाप से कैसे?” तो उसने जवाब दिया, “मेरा बाप नशेबाज, शराबी और परिवार वालों को पीटता था। ऐसे हालात में आप मुझसे क्या उम्मीद करते हैं? यही तो मैं हूँ।”

लोग फिर दूसरे भाई के पास गए। उससे भी वही सवाल पूछा और कहा कि “आप हर काम सही कैसे कर रहे हैं? आपको यह प्रेरणा कहाँ से मिलती है?” सोचिए, उसने क्या जवाब दिया? “मेरे बाप से। जब मैं छोटा था और अपने बाप को शराब पीकर हर ग़लत काम करते, मारते-पीटते देखता था तभी मैंने फ़ैसला कर लिया था कि मैं ऐसा नहीं करूँगा।” दोनों अपनी शक्ति और प्रेरणा एक ही जगह से पा रहे थे, लेकिन एक ने ग़लत रूप से अपनाया तो दूसरे ने सही रूप से। नकारात्मक प्रेरणा हमें आसान रास्ता अपनाने के लिए प्रेरित करती है जो कि आख़िर में मुश्किल रास्ता बन जाता है।

अलग-अलग चीज़ें लोगों को अलग-अलग ढंग से प्रेरित करती हैं

Different things motivate different people

अंदरूनी प्रेरणा हमारे अंदर से पैदा होती है। जैसे—गर्व, कुछ पाने का अहसास, ज़िम्मेदारी, यक़ीन आदि।



एक लड़का रोज़ाना फुटबॉल की प्रैक्टिस के लिए आया करता था। लेकिन वह हमेशा रिज़र्व में रहता था, कभी भी ग्यारह खिलाड़ियों में शामिल नहीं हो पाता। वह जब भी प्रैक्टिस करने आता, उसके पिता

भी साथ आते और दूर बैठकर उसका इंतज़ार करते रहते।

मैच शुरू हुए चार दिन हो गए थे। इस दौरान वह लड़का न तो प्रैक्टिस के लिए आया और न ही क्वार्टर और सेमीफाइनल (Quarter and Semifinal) के लिए। अचानक फाइनल मैच के दिन वह कोच के पास आया और बोला, “आपने मुझे हमेशा रिज़र्व में रखा है, कभी भी फाइनल में खेलने नहीं दिया। लेकिन कृपया आप मुझे आज खेलने दीजिए।” कोच बोला, “बेटा, मुझे अफ़सोस है कि मैं तुम्हें खेलने की इजाज़त नहीं दे सकता क्योंकि टीम में तुमसे अच्छे खिलाड़ी हैं। आज फाइनल है और स्कूल की इज़ज़त का सवाल है। मैं इस समय ख़तरा नहीं ले सकता।” लड़के ने गुज़ारिश करते हुए कहा, “सर, मैं आपसे वादा करता हूँ कि मैं आपके विश्वास को नहीं तोड़ूँगा। मैं आपसे प्रार्थना करता हूँ कि मुझे खेलने दीजिए।” कोच ने लड़के को ऐसे विनती करते पहले कभी नहीं देखा था। उसने कहा, “ठीक है बेटा, जाओ खेलो, मगर याद रखना, मैं तुम्हें अपने ही बेहतर फ़ैसले के खिलाफ़ इजाज़त दे रहा हूँ। स्कूल की इज़ज़त का सवाल है। मेरे विश्वास को मत तोड़ना।” खेल शुरू हुआ और उस लड़के ने जैसे जान की बाजी लगा दी और जब भी उसे बॉल मिलती, वह गोल मार देता। कहने की ज़रूरत नहीं कि वह सबसे अच्छा खिलाड़ी रहा, वह मैच का हीरो बन गया और उसकी टीम को ज़बरदस्त जीत हासिल हुई।

मैच ख़त्म होने पर कोच लड़के के पास गया और बोला, “बेटा, मैं अपनी ज़िंदगी में इतना ग़लत कैसे हो सकता था। मैंने आज तक तुम्हें इतना अच्छा खेलते हुए नहीं देखा था और न ही तुम पहले कभी ऐसा खेले, ऐसा कैसे हुआ? तुम इतना अच्छा कैसे खेल गए?” लड़के ने जवाब दिया, “सर, आज मेरे पिताजी मुझे देख रहे हैं।” तो कोच ने घूमकर उस जगह पर देखा जहाँ उसके पिता बैठा करते थे, लेकिन वहाँ कोई नहीं था। तो कोच बोला, “बेटा, तुम्हारे पिताजी वहाँ पर बैठा करते थे, जब तुम प्रैक्टिस के लिए आते थे, मगर आज तो वहाँ कोई नहीं है।” लड़के ने जवाब दिया, “सर, एक बात मैंने आपको कभी नहीं

बताई कि मेरे पिता अंधे थे और चार दिन पहले ही उनका देहांत हो गया। आज पहली बार वे मुझे ऊपर से खेलते देख रहे हैं।”

अंदरूनी प्रेरणा

Internal Motivation

अंदरूनी प्रेरणा हमारे अंदर की संतुष्टि ही है। यह प्रेरणा क्लामयाबी या जीत के लिए नहीं बल्कि अंदरूनी भरपूरता के लिए होती है जो कुछ कर लेने के अहसास से आती है। प्रेरणा का ताल्लुक मकसद को पाने से ज्यादा पूर्णता के अहसास से है। किसी घटिया लक्ष्य की प्राप्ति से भरपूरता का अहसास कभी नहीं होता। अंदरूनी प्रेरणा हमेशा बनी रहती है क्योंकि यह आत्मा से आती है और आत्म-प्रेरणा में बदल जाती है।

जहाँ प्रेरणा को पहचानना जरूरी है, वहीं सफलता के लिए उसे मज़बूत रखना भी जरूरी है। अपने लक्ष्य को अपने सामने रखें और रोज़ाना सुबह-शाम पढ़ें, याद करें।

प्रेरणा के लिए दो सबसे जरूरी बातें हैं—मान्यता और ज़िम्मेदारी।

मान्यता का मतलब है—किसी की तारीफ़ पाना, सम्मान पाना और अपनेपन का अहसास पाना।

ज़िम्मेदारी इंसान को उत्तरदायित्व और अपनेपन का अहसास दिलाती है, जिससे वह इंसान खुद को किसी बड़े काम का जरूरी हिस्सा समझने लगता है। ज़िम्मेदारी की कमी इंसान की प्रेरणा छीन लेती है।

रुपए-पैसों का इनाम टम्पोरैरी (temporary) होता है और बहुत कम दिन चलता है। पैसे से मिली खुशी भी देर तक नहीं रहती। इसके विपरीत अगर कोई आपकी बात मानकर उस पर अमल करें तो भावनात्मक रूप से खुशी मिलती है। तब लोगों को यह अहसास होता कि उन्हें चीज़ों की तरह इस्तेमाल नहीं किया जा रहा है। वे खुद को एक महत्वपूर्ण टीम का हिस्सा मानते हैं। सही काम करने का अहसास ही खुद में प्रेरणा बन जाता है।

प्रेरणा से प्रेरणाहीनता की ओर ले जाने वाले चार क्रम The four steps from motivation to demotivation

1. प्रेरित लेकिन प्रभावहीन (Motivated Ineffective)

अपने काम के दौरान कर्मचारी सबसे ज़्यादा प्रेरित कब होता है? जब वह किसी कंपनी में जॉइन करता है! क्यों? क्योंकि इस वक्त वह साबित करना चाहता है कि उसे नौकरी देकर मालिक ने सही क्रम उठाया है। लेकिन वह प्रेरित होने के बावजूद पूरी क्षमता से काम नहीं कर पाता क्योंकि वह उस माहौल के लिए नया होता है और यह भी नहीं जानता कि उसे क्या करना है। इसलिए वह बेअसर हो जाता है।

यही वह वक्त होता है जब कोई कर्मचारी खुले दिमाग से सीखने को तैयार होता है और उस कंपनी के माहौल में आसानी से ढलने को तैयार रहता है। ऐसे में ट्रेनिंग और ओरिएंटेशन—ढालना (orientation) बेहद ज़रूरी हो जाते हैं।

घटिया संस्थाओं (unprofessional) में या तो कोई ओरिएंटेशन प्रोग्राम होते ही नहीं और अगर होते भी हैं तो बहुत घटिया होते हैं। पहले दिन नए कर्मचारी को उसका सुपरवाइज़र काम करने की जगह और क्या काम करना है, बताकर चला जाता है। इस तरह सुपरवाइज़र नए कर्मचारी को इयूटी के साथ अपनी कमियाँ भी सिखा देता है। नया कर्मचारी जल्दी ही अपने अफ़सरोں की सारी ग़लतियों या कमियों को अपना लेता है, क्योंकि यही उसे सिखाया गया है। इस तरह से कोई भी संस्था कर्मचारी को अपने तौर-तरीकों में ढालने का मौक़ा ही खो देती है।

दूसरी तरफ़ अच्छी संस्थाएँ नए कर्मचारियों को सावधानी से शामिल करती हैं और ढालती हैं। वे उन्हें दूसरी अन्य ज़रूरी बातों के साथ नीचे लिखी बातें भी बताती हैं :

- ऊपर से नीचे तक कर्मचारियों का परिचय (the hierarchy)
- एक-दूसरे से क्या-क्या उम्मीदें हैं
- क्या करें और क्या न करें
- सीमाएँ और क़ायदे-क़ानून

- क्या स्वीकार करने लायक है और क्या नहीं
- साधन क्या-क्या हैं

जब तक एक-दूसरे से अपेक्षाएँ शुरू से ही साफ़ नहीं हो जातीं तब तक बेहतर कार्य-क्षमता की उम्मीद कैसे कर सकते हैं। कर्मचारियों की बहाली और ओरिएंटेशन ठीक से की जाए तो बहुत-सी आनेवाली परेशानियों से बचा जा सकता है।

2. प्रेरित और प्रभावशाली (Motivated Effective)

इस स्तर पर कर्मचारी सीख जाता है कि उसे क्या करना है और वह उत्साह व सामर्थ्य से उसे करता है। वह काम के गुण सीख गया होता है और उसके काम में यह दिखता भी है। तब वह तीसरे स्तर पर पहुँचता है।

3. असरदार मगर प्रेरणाहीन (Effective Demotivated)

कुछ समय बाद कर्मचारी की प्रेरणा कम होने लगती है और कर्मचारी काम की तिकड़मबाजी सीखने लगता है। इस स्तर पर, कर्मचारी ज़्यादा प्रेरित नहीं होता है। वह बस उतना ही काम करता है, जिससे कि उसके मालिक को उसे नौकरी से निकालने का कारण न मिले, मगर असल में देखा जाए तो वह प्रेरित नहीं है।

यह स्तर तरक्की के लिए नुकसानदेह बन जाता है। किसी संस्था के ज़्यादातर लोग इसी स्तर में आते हैं। एक प्रेरित कर्मचारी अपने काम सही तरीक़े से करना सीख लेता है, और तिकड़म और चालबाज़ियों को फरेबियों के लिए छोड़ देता है। जबकि अप्रेरित कर्मचारी अपनी कंपनी को नुकसान पहुँचाना शुरू कर देता है। उसकी कार्य-क्षमता कामचलाऊ होती है। वह खुद तो ठीक ढंग से काम करता नहीं और अच्छा काम करने वालों का मज़ाक़ उड़ाता है। वह हर नए विचार का विरोध करता है और चारों तरफ़ निराशा फैलाता है।

हमारा मक़सद ऐसे लोगों को ट्रेनिंग के ज़रिए दूसरे स्तर यानी प्रेरित और प्रभावशाली बनाने का है। तीसरे स्तर यानी असरदार मगर प्रेरणाहीन में कर्मचारी को ज़्यादा वक़्त नहीं रहना चाहिए क्योंकि या तो वे दूसरे

स्तर—प्रेरित और प्रभावशाली पर चले जाते हैं, या फिर चौथे स्तर पर।

4. प्रेरणाहीन और बेअसर (Demotivated Ineffective)

इस स्तर पर जब कर्मचारी पहुँच जाता है तो मालिक के पास उसे नौकरी से निकालने के अलावा और कोई चारा नहीं रहता। इस हालत में सबसे सही क़दम भी यही होता है।

याद रखें कि मालिक वही चीज़ चाहता है जो कर्मचारी चाहता है। दोनों ही चाहते हैं कि वे क़ामयाब हों और उनका व्यापार बढ़े। इस काम में अगर कर्मचारी का सहयोग मिल जाता है तब वे न केवल कंपनी के लिए अपने को मूल्यवान (valuable) बना लेते हैं, बल्कि अपनी क़ामयाबी भी पा लेते हैं।

प्रेरणाहीनता के कारण

Demotivating Factors

प्रेरणाहीनता के कुछ कारण इस प्रकार हैं :

- नाजायज़ आलोचना (unfair criticism)
- ग़लत ओलाचना (negative criticism)
- सरेआम बेइज़्ज़ती (public humiliation)
- निकम्मे या घटिया कर्मचारी को ईनाम देने से अच्छे काम करने वालों का हौसला गिर जाता है (rewarding the nonperformer which can be demotivating for the performer)
- असफलता या असफलता का डर (failure or fear of failure)
- क़ामयाबी से मिली आत्म-संतुष्टि की वजह से लापरवाही (success which leads to complacency)
- सही दिशा न होना (lack of direction)
- निश्चित लक्ष्यों की कमी (lack of measurable objectives)
- कमज़ोर स्वाभिमान (low self-esteem)
- प्राथमिकताओं की कमी (lack of priorities)

- ग़लत आत्म-सुझाव (negative self-lack)
- दफ़्तर की राजनीति (office politics)
- बेइंसाफ़ी का बर्ताव (unfair treatment)
- पाखंड या दोगुलापन (hypocrisy)
- घटिया स्टैंडर्ड (poor standards)
- बार-बार बदलाव (frequent change)
- अधिकार के बिना ज़िम्मेदारी (responsibility without authority)

यह ज़रूरी नहीं कि जो आदमी संतुष्ट है वह प्रेरित भी है। कुछ लोग बहुत थोड़े में ही संतुष्ट हो जाते हैं। ऐसे हाल में संतुष्टि झूठी तृप्ति का अहसास कराती है या लापरवाही की तरफ़ ले जाती है।

प्रेरणा उत्साह से पैदा होती है और उत्साह तब तक नहीं आता, जब तक काम के प्रति पूरी कमिटमेंट न हो।

प्रेरणा के नए तरीक़े तब तक काम नहीं करेंगे जब तक प्रेरणाहीनता के कारणों को हटाया न जाए। कई बार प्रेरणाहीनता के कारणों को हटाते ही प्रेरणा की चिंगारी फूट पड़ती है।

प्रेरणा देने वाले

Motivators

हमारा असली मक़सद अपने आपको खुद-ब-खुद प्रेरित करना है क्योंकि जब लोग कोई काम अपनी वजह और विश्वास से करते हैं, न कि दूसरों की वजह से, तो वही सच्ची प्रेरणा है।

याद रखें कि विश्वास ही सबसे बड़ी प्रेरणा होता है। हमें खुद में यह विश्वास जगाना है कि अपने काम और व्यवहार के लिए हम खुद ज़िम्मेदार हैं। जब लोग अपनी ज़िम्मेदारी कुबूल करते हैं तो आपसी संबंध, टीम वर्क (team work), उत्पादकता और क्वालिटी—सभी में सुधार आ जाता है।

दूसरों को प्रेरित करने के कुछ क्रदम :

- मान्यता देना (recognition)
- सम्मान देना (respect)
- काम को रुचिकर बनाना (make work interesting)
- दूसरों की बातों को ध्यान से सुनें (be a good listener)
- दूसरों को अच्छे काम के लिए भी चुनौती दें (throw a challenge)
- दूसरों की मदद जरूर करें, लेकिन जो काम दूसरों को खुद करना है वह उनके लिए न करें (help but don't do for others what they should do for themselves)

लोग किसी काम को अपनी वजहों व विश्वास से करते हैं, न कि दूसरों के लिए। राल्फ वाल्डो इमर्सन (Ralph Waldo Emerson) के बारे में कही गई एक कहानी में इसी बात को बताया गया है। राल्फ और उसका बेटा एक बार एक बछड़े को उसकी कोठरी में ले जाने की कोशिश कर रहे थे। वे दोनों धकेलने-खींचने से थककर चूर हो गए, लेकिन बछड़ा टस-से-मस न हुआ।

तभी उधर से गुजर रही एक छोटी-सी बच्ची ने बछड़े के मुँह में बड़े प्यार से अपनी छोटी उँगली डाल दी। उसके बाद तो बछड़ा लड़की के पीछे बड़े आराम से कोठरी में चला गया।

एक्शन प्लान

1. ट्रेनिंग के ज़रिए गर्व (pride) की भावना लाएँ और बढ़ाएँ।
2. अच्छे काम के लिए इनाम दें।
3. साफ़ और सही लक्ष्य बनाएँ।
4. ऊँची उम्मीदें रखें।
5. साफ़ और संभव, मापे जाने वाले स्तर बनाएँ।
6. दूसरों की ज़रूरतों को भी समझें।
7. अपनी सोच और योजनाओं में दूसरों को भी शामिल करें।
8. दूसरों के लिए खुद एक अच्छा उदाहरण बनें।
9. दूसरों के स्वाभिमान को बढ़ाने की कोशिश करें।

स्वाभिमान

Self-Esteem

सकारात्मक स्वाभिमान और छवि बनाना

BUILDING POSITIVE
SELF-ESTEEM AND IMAGE



एक भिखारी रेलवे स्टेशन पर पेंसिलों से भरा कटोरा लेकर बैठा हुआ था। उधर से गुज़रते एक नौजवान अफ़सर ने भिखारी के कटोरे में एक डॉलर डाला और ट्रेन में चढ़ गया। ट्रेन के चलने से पहले उसके दिमाग़ में पता नहीं क्या आया कि वह वापस भिखारी के पास जा पहुँचा और उसके कटोरे से कुछ पेंसिलें उठा लीं, और कहा, “इनकी क़ीमत है, ठीक है न ! आख़िरकार तुम भी एक बिज़नेसमैन हो, और मैं भी।” और वह चला गया।

छह महीनों के बाद वही नौजवान अफ़सर एक पार्टी में गया। वह भिखारी भी वहाँ सूट-टाई पहने हुए आया था। नौजवान अफ़सर को पहचान कर भिखारी उसके पास गया और बोला, “आप शायद मुझे नहीं पहचानते, लेकिन मैं आपको बहुत अच्छी तरह पहचानता हूँ।” उसने छह महीने पहले घटी घटना को दोहरा दिया। तब अफ़सर ने कहा, “अब जब तुमने याद दिलाया तो मुझे याद आया कि तुम तो एक भिखारी थे। तुम यहाँ सूट-टाई में क्या कर रहे हो?” भिखारी ने जवाब दिया, “आप शायद नहीं जानते कि आपने मेरे लिए उस दिन क्या किया। मेरी ज़िंदगी में आप पहले आदमी थे, जिसने मुझे मेरा स्वाभिमान वापस लौटाया। आपने मेरे कटोरे से कुछ पेंसिलें उठाकर कहा था कि ‘इनकी क़ीमत है, ठीक है न ! तुम भी बिज़नेसमैन हो, और मैं भी !’ आपके जाने के बाद मैं अपने बारे में सोचता रहा कि मैं यहाँ क्या कर रहा हूँ? भीख क्यों माँग रहा हूँ? तभी मैंने फैसला कर लिया कि अब मैं भीख नहीं माँगूँगा और ज़िंदगी में कुछ बन के दिखाऊँगा। मैंने अपना झोला बंद किया और काम करना शुरू किया और आज आपके सामने हूँ। मैं सिर्फ़ आपका शुक्रिया अदा करना चाहता हूँ कि आपने मुझे मेरा खोया हुआ स्वाभिमान वापस लौटा दिया। उस घटना ने तो मेरी ज़िंदगी ही बदल दी।”

भि

खारी की ज़िंदगी में क्या बदला ?

जो बदला वह यह था—भिखारी का स्वाभिमान बढ़ा तथा उसकी कार्यक्षमता (performance) बढ़ी।

यही है जादू स्वाभिमान का हमारी जिंदगी में !

स्वाभिमान का आसान-सा मतलब है कि खुद के बारे में हम क्या सोचते हैं, कैसा महसूस करते हैं, खुद के बारे में हमारा नज़रिया, दफ़्तर में हमारे काम करने से लेकर हमारे संबंधों—माता-पिता के रूप में हमारी भूमिका, जिंदगी में सब कुछ पाने की चाह आदि पर असर डालता है। हमारी क़ामयाबी या नाक़ामयाबी का फ़ैसला करने में स्वाभिमान की एक अहम भूमिका है। ऊँचा स्वाभिमान हमें खुशहाल, संतुष्ट और मक़सदों से भरी जिंदगी देता है। जब तक आप खुद को बहुत उपयोगी नहीं समझेंगे तब तक आपमें एक ऊँचा स्वाभिमान नहीं आ सकता। इतिहास पर नज़र डालें तो पाते हैं कि दुनिया के बड़े नेताओं और शिक्षकों ने यही नतीजा निकाला है कि क़ामयाबी के लिए अंदरूनी प्रेरणा (internally driven) का होना बेहद ज़रूरी है।

जब अनजाने में ही हमारी अपनी अंदर की परख और शख़्सियत व्यवहार के रूप में उभरकर दूसरों के सामने आती है तो दूसरे भी उसी के अनुसार व्यवहार करते हैं, अर्थात् अनजाने में ही हमारा असली व्यक्तित्व बाहर आ जाता है और जवाब में दूसरे भी उसी के अनुसार व्यवहार करते हैं। अपने बारे में जो हम महसूस करते हैं, वही दूसरों के व्यवहार में हमारे प्रति झलकता है।

ऊँचे स्वाभिमान वाले लोगों में आत्म-विश्वास और दृढ़ता (conviction), क़ाबिलियत (competence) और अपनी ज़िम्मेदारियों को कुबूल करने की इच्छा प्रबल होती है। वे जिंदगी का सामना एक आशावादी की तरह करते हैं। उनके संबंध बेहतर होते हैं और जिंदगी खुशहाल होती है। ऐसे लोग प्रेरित (motivated) और महत्वाकांक्षी (ambitious) होते हैं। वे लोग ज़्यादा संवेदनशील (sensitive) होते हैं। उनकी काम करने और रिस्क (risk) लेने की क्षमता बढ़ जाती है। वे नए अवसरों और चुनौतियों के लिए सदा तैयार रहते हैं। ऐसे लोग बड़ी आसानी और समझदारी से आलोचना (criticism) और तारीफ़, दोनों कर भी सकते हैं और ले भी सकते हैं।

स्वाभिमान एक ऐसा अहसास है जो काम को समझने और करने की जानकारी (awareness) से आता है।

आत्म-छवि 'स्वाभिमान' है

Self-Esteem is our Self-Concept

एक किसान की कहानी है जिसने अपने खेतों में सीताफल (pumpkins) बोये थे। किसान ने बिना किसी कारण, एक छोटे सीताफल की बेल एक शीशे के जार में डाल दी।

सीताफल पूरी तरह से पकने पर उसने देखा कि वह सीताफल सिर्फ जार के आकार के बराबर ही बढ़ा। जिस तरह वह सीताफल उसे रोकने वाली सीमा से ज्यादा नहीं बढ़ सका, उसी तरह इंसान भी अपने बारे में खुद की सोच की हद से आगे नहीं बढ़ सकता, चाहे फिर वह जैसी भी हो।

ऊँचे स्वाभिमान के कुछ फ़ायदे

Some advantages of high self-esteem

लोगों की भावनाओं (feelings) और उनकी कार्य-क्षमता में सीधा संबंध होता है। ऊँचे स्वाभिमान का सबूत इस बात से मिलता है कि कोई खुद का, दूसरों का, संपत्ति का, क़ानून का, माता-पिता का और अपने देश का सम्मान कैसे करता है। इसका उलटा भी उतना ही सही है।

स्वाभिमान (Self-Esteem) :

- संकल्प और विश्वास(conviction) को मज़बूत करता है।
- ज़िम्मेदारी उठाने की इच्छा पैदा करता है।
- आशावादी नज़रिए का निर्माण करता है।
- संबंधों में बेहतरी और खुशहाली की ओर ले जाता है।
- दूसरों की ज़रूरतों के प्रति व्यक्ति को संवेदनशील बनाता है और देखभाल का नज़रिया बनाता है।

- व्यक्ति को महत्वाकांक्षी (ambitious) और आत्म-प्रेरित बनाता है।
- नए अवसरों और चुनौतियों का स्वागत करने के लिए व्यक्ति को तैयार करता है।
- काम और रिस्क लेने की क्षमता को बेहतर बनाता है।
- आसानी और समझदारी से व्यक्ति को आलोचना और तारीफ़ करने और पाने, दोनों में सहायता करता है।

कमजोर स्वाभिमान को हम कैसे पहचानें? कमजोर स्वाभिमान वाले लोगों के बर्ताव करने का क्या ढंग होता है? ऐसे लोगों के बारे में नीचे एक लिस्ट दी गई है, लेकिन यह झलक-भर है :

- इन लोगों को पीठ पीछे बदखोई करने की आदत होती है।
- इनका स्वभाव ही मीनमेख निकालने वाला होता है। ये मीनमेख तो इस ढंग से निकालते हैं जैसे कि कोई कॉन्टेस्ट (contest) हो रहा हो और इन्हें इनाम जीतना हो।
- इनमें बहुत अहंकार और अड़ियलपन होता है। ये सोचते हैं कि ये सबकुछ जानते हैं।
- कमजोर स्वाभिमान वाले लोगों के साथ या उनके लिए काम करना बेहद मुश्किल होता है। ये खुद को ऊँचा दिखाने के लिए दूसरों को नीचा दिखाते हैं।
- ये लोग मतलबी और तंगदिमाग़ होते हैं।
- ये अपनी नाकामयाबियों को छिपाने के लिए लगातार बहाने बनाते रहते हैं।
- ये ज़िम्मेदारियों को कभी स्वीकार नहीं करते। हमेशा दूसरों को ही दोषी ठहराते हैं।
- इनका नज़रिया भाग्यवादी होता है। ये पहल नहीं करते और हर चीज़ के होने का इंतज़ार करते हैं।
- स्वभाव से ही ये ईर्ष्यालु होते हैं।
- सही आलोचना सुनना भी ये पसंद नहीं करते और हर चीज़ के लिए सफ़ाई पेश करते रहते हैं।

- अकेले रहना इन्हें बोर और तकलीफ़देह लगता है।
- कमज़ोर स्वाभिमान वाले लोग शराफ़त और मर्यादा की हद का उल्लंघन करते हैं। इन लोगों का आत्म-विश्वास कमज़ोर होता है, ये यह नहीं जानते कि कहाँ शराफ़त ख़त्म होती है और अश्लीलता या घटियापन शुरू होता है। पार्टियों में चुटकुले (jokes) सुनाना कोई नई या ख़ास बात नहीं है, लेकिन हर पैग के बाद इनके चुटकुले घटिया-से-घटिया होते चले जाते हैं।
- इनका कोई सच्चा दोस्त नहीं होता, क्योंकि ये खुद भी सच्चे नहीं होते।
- ये ऐसे वायदे करते हैं, जो ये जानते हैं कि कभी न निभाएँगे। एक कमज़ोर स्वाभिमान वाला आदमी तो अपने फ़ायदे के लिए चाँद भी ला देने का वायदा कर देगा। झूठे वायदों से विश्वसनीयता (credibility) गिरती है। ऊँचे स्वाभिमान वाला कोई भी व्यक्ति विश्वसनीयता में कमी लाने की बजाए बिज़नेस में नुक़सान उठाना पसंद करेगा क्योंकि यह जानता है कि विश्वसनीयता अनमोल होती है।
- इनका व्यवहार बेतुका और असंतुलित (erratic) होता है। ये घड़ी के पेंडुलम की तरह इधर से उधर झूलते रहते हैं। ऐसे आदमी आज तो मीठी-मीठी बातें करेंगे और कल आपका गला काटने के लिए तैयार हो जाएँगे। इनमें संतुलन की कमी होती है।
- इनके बर्ताव से लोग दूर हट जाते हैं। और ये अकेले रह जाते हैं।
- ये टची नेचर (touchy nature) के होते हैं। हर बात को दिल से लगा लेते हैं। इनके लिए हर चीज़ इज़्ज़त-बेइज़्ज़ती का सवाल हो जाती है। इनका स्वाभिमान छोटी-छोटी बात पर टूट जाता है। ये हर चीज़ दिल से लगा बैठते हैं और बुरा मान जाते हैं, और एक क्षण में मायूस हो जाते हैं।

भावुक (touchy) और संवेदनशील (sensitive) में क्या फ़र्क़ है? भावुकता का मतलब है—कैक्टस की तरह होना—मुझे छुओ और मैं तुम्हें तकलीफ़ दूँगा। संवेदनशीलता तो एक आशावादी नज़रिया है, जिसका

मतलब है—मैं आपकी परवाह करता हूँ। कई बार लोग दोनों को एक-दूसरे की जगह इस्तेमाल करते हैं। कई बार लोग कहते हैं कि फलाँ आदमी या फलाँ औरत से बात करते समय याद रखिएगा कि वह बेहद संवेदनशील हैं। वास्तव में वे यह कह रहे हैं कि वह व्यक्ति भावुक है इसलिए ध्यान रखिएगा।

- उनको अपने आपसे और दूसरों से छोटी उम्मीदें होती हैं, और उन्हें मायूस भी नहीं होना पड़ता।
 - उनमें विश्वास (confidence) की कमी होती है।
1. वे हमेशा दूसरों से मंजूरी (approval) और इकरार (validation) खोजते रहते हैं। मंजूरी लेने और सुझाव लेने में फ़र्क़ है। सुझाव का मतलब है—‘सलाह’(consultation) लेना। हमेशा मंजूरी माँगते रहना आत्म-विश्वास की कमी को ज़ाहिर करता है।
 2. अपनी बड़ाई करना भी आत्म-विश्वास की कमी को ही दिखाता है।
 3. दबू (submissive) या संकोची (timid) बर्ताव। ये वे लोग हैं जो अपने वजूद को बनाए रखने के लिए लगातार माफ़ी माँगते रहते हैं। ऐसे लोग खुद को इतना नीचे झुका और गिरा लेते हैं जिसे विनम्रता नहीं कहा जा सकता। विनम्रता (Humility) आत्म-विश्वास से आती है, जबकि खुद को झुकाना आत्म-विश्वास की कमी से आता है। वह व्यक्ति, जिसमें आत्म-विश्वास की कमी हो, वह असरदार लीडर (leader) नहीं बन सकता। दूसरे लोग उसकी इस कमी को भाँप लेते हैं, लिहाज़ा उनका सम्मान गिर जाता है।
 4. दृढ़ता की कमी। कमज़ोर स्वाभिमान वाले लोग अपने फ़ैसलों और विश्वास पर टिके नहीं रहते। दूसरी ओर, बिना किसी ठोस वजह के उत्तेजित होना भी कमज़ोर स्वाभिमान को ही दिखाता है। जिन हालात में सहानुभूति की ज़रूरत हो, वहाँ उत्तेजित होना आपकी दृढ़ता नहीं दिखाता।
 5. विश्वास की कमी के कारण लोग दूसरों की हाँ में हाँ मिलाने

रहते हैं। अगर सब यही कर रहे हैं तो मुझे भी यही करना चाहिए। रोज़ हम देखते हैं कि साथियों के दबाव में आकर लोग वही काम करते हैं जिनके बारे में उन्हें अच्छी तरह मालूम है कि वे ग़लत काम हैं और उन्हें नुक़सान पहुँचा सकते हैं। इसके बावजूद भी स्वीकृति पाने के लिए हाँ में हाँ मिलाते हैं। इनमें खुद पर विश्वास की कमी के कारण ये दूसरों के इकरार की उम्मीद में बैठे रहते हैं।

6. दिखावे के साथ रहना और रीस करना—दिखावा करने की कोशिश में लोग औक्रात से ज़्यादा खर्च करते हैं। ये लोग दिखावे के लिए वे चीज़ें भी ख़रीदते हैं जिनकी इन्हें ज़रूरत नहीं, बिना वजह लोगों को इंप्रेस (impress) करना चाहते हैं जिन्हें पसंद भी नहीं करते।

7. उसूल से हटकर या ध्यान खींचने वाला व्यवहार—कमज़ोर स्वाभिमान वाले लोग दूसरों की नज़र में आने के लिए बेतुके काम करते हैं ताकि वे अलग से दिखाई दे सकें। बेतुकी हरकतें करके खुद को महत्त्वपूर्ण समझते हैं और इसमें उन्हें आनंद भी मिलता है। उनको दूसरों को दुख में देखकर एक अजीब क्रिस्म की खुशी और आनंद मिलता है। कुछ लोग सिर्फ़ दूसरों का ध्यान खींचने के लिए, दूसरों से अलग दिखने के लिए उलटे काम करते हैं या बने रहते हैं—मिसाल के तौर पर बहुत डींगे मारने वाले, क्लास के जोकर आदि।

- ये फ़ैसला नहीं कर पाते और ज़िम्मेदारियाँ भी स्वीकार नहीं करते। हिम्मत की कमी और आलोचना के डर से फ़ैसला न कर पाने का व्यवहार बना रहता है।

- वे विद्रोही स्वभाव के होते हैं और ऑथोरिटी (authority) से विद्रोह करते हैं। मैं विश्वास पर आधारित साहस से किए गए विरोध में और कमज़ोर स्वाभिमान से उपजे विरोध में फ़र्क़ मानता हूँ। विश्व के बड़े नेता जैसे—महात्मा गांधी, मार्टिन लूथर किंग और अब्राहिम लिंकन—सभी विद्रोही थे। इन सभी ने अपने दृढ़ विश्वास के बल पर इंसाफ़ की खातिर ऑथोरिटी का विरोध

किया। इनका स्वाभिमान और आत्म-विश्वास बहुत ऊँचे थे। इन्होंने किसी वजह की खातिर विरोध किया, जबकि कमजोर स्वाभिमान वाले आदमी सिर्फ ध्यान खींचने के लिए बेवजह ऑथोरिटी का विरोध करते हैं, चाहे ऑथोरिटी सही क्यों न हो।

- ये समाज-विरोधी और गैर मिलनसार होते हैं।
- इनमें सही दिशा की कमी होती है और आमतौर पर किसी की परवाह न करने का नज़रिया होता है, जो कि इनके व्यवहार में भी झलकता है। ये बड़ी मुश्किल से दूसरों की तारीफ़ करते हैं और अपनी तारीफ़ भी मुश्किल से सुनते हैं। तारीफ़ करते वक़्त इन्हें लगता है कि लोग इन्हें ग़लत समझेंगे और अपनी तारीफ़ सुनकर इन्हें लगता है कि ये उसके क़ाबिल नहीं हैं। अयोग्यता का अहसास विनम्रता की पहचान नहीं है।
- भौतिक, बनावटी और सांसारिक (material) चीज़ों को बहुत महत्त्व देना।
- कमजोर स्वाभिमान वाले लोग दूसरों को रुपए-पैसे के आधार पर आँकते हैं, न कि उनके गुणों के आधार पर। इनकी निगाह हमेशा इस बात पर लगी रहती है कि आपके पास कौन-सी गाड़ी है, किस तरह के घर में आप रहते हैं, आप कैसे गहने और कपड़े पहनते हैं। ये भूल जाते हैं कि लोग ही इन चीज़ों को बनाते हैं न कि ये चीज़ें लोगों को बनाती हैं। कमजोर स्वाभिमान वाले लोग धन-दौलत को ज़्यादा महत्त्व देते हैं, न कि निजी योग्यताओं को। इनकी जिंदगी विज्ञापनों और दिखावे के इर्द-गिर्द घूमती है। महँगी और लोकप्रिय वस्तुओं का प्रयोग ही इनकी प्रतिष्ठा का चिह्न बन जाता है। इनसे ये चीज़ें ले लो तो ये शर्म से मर जाएँगे। इस तरह ये एक चूहा-दौड़ में शामिल हो जाते हैं। लिली टॉमलिन (Lily Tomlin) के अनुसार, “चूहा-दौड़ की एक समस्या है कि अगर आप जीत भी जाते हैं तो भी चूहे ही रहते हैं।”
- गर्व की कमी के कारण ये फटीचर, भद्दे और गंदे बने रहते हैं।
- ये सिर्फ़ लेना जानते हैं, देना नहीं।

कमजोर स्वाभिमान ओछे और उग्र व्यवहार को बढ़ावा देता है।

ऊँचे स्वाभिमान वाला व्यक्ति भी कई बार ऐसा ही व्यवहार करता है, जैसा कमजोर स्वाभिमान वाला, लेकिन उनका ऐसा करने का कारण कुछ और है। ऊँचे स्वाभिमान वाला व्यक्ति अकेला इसलिए रह सकता है, क्योंकि उसे एकांत पसंद है, जबकि कमजोर स्वाभिमान वाला व्यक्ति अकेला इसलिए रहना चाहता है क्योंकि उसे समूह में बेचैनी और परेशानी होती है और वह लोगों के बीच रहकर भी अकेलापन महसूस करता है।

कुछ विशेषताएँ (Some characteristics of people with) :

ऊँचे स्वाभिमान वाले लोग <i>High Self-Esteem</i>	कमजोर स्वाभिमान वाले लोग <i>Low Self-Esteem</i>
उपायों की बात करेंगे (Talk about ideas)	लोगों की बात करेंगे (Talk about people)
खयाल रखेंगे (Caring attitude)	आलोचना करेंगे (Critical attitude)
विनम्र होंगे (Humility)	घमंडी होंगे (Arrogance)
ऑथोरिटी का आदर करेंगे (Respects authority)	विरोध करेंगे (Rebels against authority)
दृढ़ विश्वास का साहस होगा (Courage of conviction)	जी हजुरी करेंगे (Goes along to get along)
विश्वास करेंगे (Confidence)	भ्रमित रहेंगे (Confusion)
चरित्र का खयाल रखेंगे (Concerned about character)	झूठी इज्जत का खयाल रखेंगे (Concerned about reputation)
स्थिर रहेंगे (Assertive)	उत्तेजित रहेंगे (Aggressive)
जिम्मेदारियाँ स्वीकार करेंगे (Accepts responsibility)	दुनिया को दोष देंगे (Blames the whole world)
हित की बात करेंगे (Self-interest)	स्वार्थी होंगे (Selfish)
आशावादी होंगे (Optimistic)	भाग्यवादी होंगे (Fatalistic)
दूसरों को समझेंगे (Understanding)	लालची होंगे (Greedy)

सीखना चाहेंगे

(Willing to learn)

संवेदनशील होंगे (Sensitive)

एकांतप्रिय होंगे (Solitude)

बातचीत करेंगे (Discuss)

आत्म-गुण में विश्वास करेंगे

(Believe in self-worth)

सही राह को जानेंगे (Guided)

अनुशासित होंगे

(Discipline)

आत्म-शक्ति से प्रेरित होंगे

(Internally driven)

सम्मान करेंगे

(Respects others)

सलीकेदार होंगे

(Enjoys decency)

शराफत का पालन करेंगे

(Knows limit)

देना जानते हैं (Giver)

समझेंगे कि इन्हें सब मालूम है

(Know it all)

भावुक होंगे (Touchy)

अकेलापन महसूस करेंगे (Lonely)

बहस करेंगे (Argue)

धन-दौलत में विश्वास करेंगे

(Believes in net worth only)

भटके होंगे (Misguided)

अनुशासनहीन होंगे (Distorted

sense of freedom)

बाहरी कारणों से प्रेरित होंगे

(Externally driven)

दूसरों को नीचा दिखाएँगे

(Looks down on others)

नीच और घटिया होंगे

(Enjoys vulgarity)

मतलब के लिए कुछ भी करेंगे

(Everything goes)

सिर्फ लेना जानते हैं (Taker)

इस लिस्ट का मकसद एक ऐसा आधार देना है कि खुद को परख सकें, न कि खुद को क्रसूरवार ठहराने लगे। यह जरूरी नहीं कि आपमें सब विशेषताएँ हों। हो सकता है कि आपमें कुछ विशेषताएँ ज्यादा या कम तादात में हों। जब हम अपनी इन विशेषताओं को पहचान लेने में सफल होंगे तभी खुद में सुधार लाने की कोशिश कर सकेंगे।



ये चेहरे पर नक्काब लगाते हैं

They put on a mask

कमजोर स्वाभिमान वाले एक युवा अधिकारी को तरक्की दी गई। ओहदा तो मिल गया लेकिन दिमागी तौर पर वह अपनी नई पोजिशन

(position) से समझौता नहीं कर पाया। एक बार जब उसके दरवाजे पर खटखटाहट हुई तो अपनी अहमियत और अपने आपको बिजी (busy) दिखाने के लिए उसने फ़ोन उठा लिया और आगंतुक को अंदर आने को कहा। जब वह आदमी अंदर आकर खड़ा हुआ, तब अधिकारी फ़ोन पर कहने लगा, “घबराने की बात नहीं, मैं सँभाल सकता हूँ।” और थोड़ी देर तक इसी तरह फ़ोन पर बात करता रहा। रिसीवर रखने के बाद अधिकारी ने उस आदमी से आने की वजह पूछी। उस आदमी ने जवाब दिया, “मैं आपके इस फ़ोन का कनेक्शन (connection) लगाने आया हूँ।”

इससे क्या सबक मिलता है?

What is the message?

झूठा दिखावा या बनावट क्यों? हम क्या साबित करने की कोशिश करते हैं? हम हासिल क्या करना चाहते हैं? हमें झूठ बोलने की ज़रूरत क्यों है? झूठे महत्त्व को क्यों महसूस करना चाहते हैं? ये सारी बातें असुरक्षा की भावना और कमज़ोर स्वाभिमान से आती हैं।

झूठा दिखावा क्यों?

Why pretend?

हमारा चरित्र हर उस बात से पहचाना जा सकता है, जो हम करते हैं या नहीं करते; पसंद करते हैं या नापसंद करते हैं। जैसे—

- किस तरह की फ़िल्में हम मनोरंजन के लिए देखते हैं
- किस तरह का संगीत हम सुनते हैं
- किस तरह का साथ हम रखते हैं या नहीं रखते
- किस तरह के चुटकुले हम सुनना या सुनाना पसंद करते हैं
- किस तरह की किताबें हम पढ़ना पसंद करते हैं

हर काम से हमारा चरित्र ज़ाहिर हो ही जाता है तो दिखावा क्यों? मैं इस बात पर यक़ीन करता हूँ कि अगर कोई आदमी मज़बूत इरादे, संवेदना और मिल-जुलकर काम करने की भावना रखे तो वह दूसरों को अपने काम से प्रभावित कर सकता है। ऐसा व्यक्ति खुद-ब-खुद सम्मान पाने योग्य बन जाता है।

बढ़िया स्वाभिमान*Positive Self-Esteem***घटिया स्वाभिमान***Negative Self-Esteem*

आत्म-सम्मान (Self-respect)	आत्म-ग्लानि (Self-putdown)
आत्म-विश्वास (Self-confidence)	आत्म-शंका (Self-doubt)
आत्म-महत्त्व (Self-worth)	आत्म-निंदा (Self-abuse)
आत्म-स्वीकृति (Self-acceptance)	आत्म-दबाव या खंडन (Self-denial)
आत्म-प्रेम (Self-love)	आत्म-स्वार्थ (Self-Centeredness)
आत्म-ज्ञान (Self-knowledge)	आत्म-घात—खुद से बेईमानी, झूठ और धोखा (Self-deceit)
आत्म-अनुशासन (Self-discipline)	आत्म-आसक्ति या लगाव (Self-indulgence)

स्वाभिमान का मतलब ऊँचा अहंकार होना नहीं है। जब कोई खुद ही अशांत हो तो वह दूसरों के साथ शांति से कैसे रहेगा। उदाहरण के तौर पर, जिस तरह जो चीज़ हमारे पास नहीं है, उसे हम दूसरों को कैसे दे सकते हैं, ठीक उसी तरह जब तक हममें स्वाभिमान के गुण ही नहीं होंगे, तब तक हम उसे दूसरों में नहीं बाँट सकते? दूसरों को शांति बाँटने के लिए हमारे खुद के मन में भी शांति होनी चाहिए। जरूरत है कि पहले हम खुद को जानें और अपनी पहचान करें, और खुद को रास्ते पर लाएँ। जहाज़ में भी बचाव (safety) के तरीकों में बताया जाता है कि ऑक्सीजन मास्क (oxygen mask) पहले अपने ऊपर लगाइए, फिर अपने बच्चे पर। यहाँ पर हम खुदगर्जी और स्वार्थीपन की बात नहीं कर रहे हैं।

स्वाभिमान की परिभाषा है—अपने आपको महसूस करने का ढंग। अपनी नज़रों में खुद को देखना आत्म-छवि कहलाता है। जब हम अच्छा महसूस करते हैं, तब हमारी उत्पादकता (Productivity) भी बढ़ जाती है।

कमज़ोर स्वाभिमान की वजहें

Causes of low of self-esteem

जन्म से ही हम अपना स्वाभिमान सही या ग़लत बनाने लगते हैं। बचपन से ही दूसरों के बढ़ावे की वजह से हम अपने बारे में कुछ ऐसी धारणाएँ बनाते चले जाते हैं जो हमारी शख्सियत का हिस्सा बन जाती हैं।

ग़लत आत्म-वार्ता या ग़लत आत्म-सुझाव

Negative self-talk or negative auto-suggestions

ऐसा तब होता है जब हम अपने बारे में जाने-अनजाने ऐसी बातें कहते हैं—

- मेरी याददाश्त कमज़ोर है।
- मैं हिसाब में कमज़ोर हूँ।
- मैं अच्छा खिलाड़ी नहीं हूँ।
- मैं थका हुआ हूँ।

इस तरह की बातें सिर्फ़ निराशा को ही बढ़ावा देती हैं, हम अपनी नज़रों में खुद को ही छोटा बना देते हैं और नीचे गिरा देते हैं। जल्दी ही हमारा दिमाग़ इन बातों पर यक़ीन करना शुरू कर देता है और हमारा व्यवहार भी उसी के अनुसार बदलने लगता है। फिर हम इन्हीं खयालातों से खुद को भरने लगते हैं और यही असलियत बन जाती है।

माहौल (Environment)

घर (Home)

माँ-बाप की तरफ़ से अपने बच्चे को जो सबसे खास चीज़ मिल सकती है, वह है—मज़बूत बुनियाद (roots)। परिवार रूपी पेड़ में जड़ें (roots) सबसे महत्वपूर्ण हिस्सा होती हैं। किसी छोटी बच्ची के अच्छे और तहज़ीब भरे व्यवहार को देखकर उसकी टीचर ने पूछा, “तुम्हें मीठा बोलना और तहज़ीब किसने सिखाई है।” बच्ची ने जवाब दिया, “किसी ने नहीं। मेरे परिवार में सभी ऐसा करते हैं।”

परवरिश (Upbringing)

प्रिय नागरिको, तुम अपने बच्चों की देखभाल में इतना कम ध्यान क्यों देते हो, और दौलत पाने के लिए पत्थरों को तराशने में इतना ज़्यादा समय क्यों देते हो, जबकि एक दिन यह सब बच्चों के लिए ही छोड़ जाना है।

—सुकरात

Fellow citizens, why do you turn and scrap every stone to gather wealth and to take so little care of your children to whom one day, you must relinquish it all?

—Socrates

बच्चों के अच्छे विकास के लिए ज़रूरी है कि हम इन पर दुगुना समय और आधा पैसा लगाएँ। बचपन में हासिल की गई शिक्षा बड़े होकर अज्ञानी बनने से कम तकलीफ़देह है।

ऊँचे स्वाभिमान वाले माँ-बाप अपने बच्चों को सही विचार, अच्छे संस्कार व नैतिक मूल्य और विश्वास देकर ऊँचे स्वाभिमान वाला और दृढ़ विश्वास वाला बनाते हैं। इसका उलटा भी इतना ही सच है।

ईमानदार माँ-बाप का होना एक महान विरासत है। जो माँ-बाप ग़लत व्यवसाय करते हैं, वे बदकिस्मती से आने वाली पीढ़ी के लिए एक ग़लत उदाहरण पेश करते हैं।

समाज में इज़्ज़त की नज़र से देखे जाने वाले माँ-बाप, रिश्तेदार या शिक्षक एक अच्छा आदर्श और गुरु बन सकते हैं। कच्ची उम्र में बच्चे ऐसे बड़ों को आदर्श मान लेते हैं जो महत्त्वपूर्ण ओहदों पर हों, हम बड़े भी अपने सुपरवाइज़र और मैनेजर को आदर्श मान लेते हैं।

नहीं आँखों के घेरे में
Little eyes upon you *

रात और दिन दो नहीं आँखें देखे तुझको
तेरे हर इक शब्द पर उसके कान लगे हैं
उसके छोटे हाथ चाहें तुझ-सा ही करना
ख्वाबों में भी देखे वो तुझ-सा ही बनना
सबसे बुद्धिमान तुम उसके आदर्श बने हो
रती-भर संदेह नहीं है उसको तुझ पर
भक्ती-भाव से करता वो विश्वास है तुझी पर
तेरी कथनी-करनी ही सवार है उस पर
तुझ-सा गर वो कहे-करेगा
तभी तो बन पाएगा तुझ-सा
आश्चर्यचकित वो नन्हा-मुन्ना
करे अटूट विश्वास है तुझ पर
उसकी आँखें तुझे दिन-रात तके हैं

बनाएँ राह अपने नित्य-कर्म से
उसके लिए जो इंतज़ार में है
बढ़ा होकर तुझ-सा बनने की



विश्वास बनाना
Building Confidence

काम पर जाने से पहले एक पति-पत्नी अपनी बेटी को डे-केयर सेंटर (day-care center) में छोड़ जाया करते थे। जब वे अलग होने लगते तो एक-दूसरे के हाथ को चूमते और चुंबन को अपनी जेब में डाल लेते। दिन में जब वह लड़की अकेलापन महसूस करती तो वह एक चुंबन जेब से निकालकर अपने गालों से लगा लेती। यह छोटी-सी दिनचर्या

* विलियम जे. बेनेट द्वारा संपादित 'द मोरल कॉम्पास' (The Moral Compass) से। (Simon & schuster, New York, 1995, P. 523-24)

शारीरिक रूप से दूर होने पर भी उन्हें एक-दूसरे के नज़दीक रखती।
कितना आश्चर्यचकित करने वाला और खूबसूरत भाव है !

बच्चे उहंड क्यों बनते हैं?

What makes a child a Delinquent?

- उन्हें ये सिखाओ कि हर चीज़ बिकारु है तो वे अपने ज़मीर को भी बेच देंगे।
- उसे उसूलों का पक्का न बनाओ तो वह हर बात पर फिसलेगा।
- उसे यह सिखाओ कि जीतना ही सबकुछ नहीं है, बल्कि सिर्फ़ जीतना ही एकमात्र चीज़ है तो वह हर उलटे-सीधे तरीक़े से जीत हासिल करने की कोशिश करेगा।
- बचपन से ही बच्चों की सभी सही या ग़लत ख़्वाहिशें पूरी करो तो वे इस विश्वास के साथ बड़े होंगे कि उन्हें रोजी-रोटी देना दुनिया का काम है, और हर चीज़ प्लेट में रखकर उन्हें दे दी जाएगी।
- बच्चे की बदज़ुबानी पर हँसोगे तो वह यही सोच लेगा कि ऐसा करना उसे खूबसूरत बनाता है।
- बच्चों को नैतिक मूल्य न देकर उनके 21 साल का होने का इंतज़ार करो और उन्हें अपने नैतिक मूल्य और आदर्श खुद चुनने के लिए छोड़ दो।
- बग़ैर दिशा दिखाए उन्हें चुनाव करने दो। उन्हें यह कभी न सिखाओ कि हर चुनाव का एक नतीजा है।
- इस डर से कि उसमें कांप्लेक्स (complex) पैदा हो जाएगा उसे यह कभी न कहो कि वह ग़लत है, और जब वह किसी ग़लत काम के लिए गिरफ़्तार होता है तो यह स्थिति उसे इस बात पर विश्वास दिलाएगी कि यह समाज ही उसके खिलाफ़ है।
- अगर आप उसके द्वारा बिखेरी हुई किताबें, जूते, कपड़े वग़ैरह को सँभालते रहो और उसका हर काम करो तो वह यही सीखेगा कि कैसे अपनी ज़िम्मेदारियाँ दूसरों पर लादे।
- उसे पढ़ने, देखने, सुनने और कुछ भी करने में मनमानी करने दो।

वह क्या खा-पी रहा है—इसका खयाल तो रखो, लेकिन उसके दिमाग में क्या कचड़ा जा रहा है उस पर कोई ध्यान न दो।

- साथियों के बीच लोकप्रियता पाने के लिए उसे वह सब करने दो जो सब करें, चाहे गलत ही क्यों न हों।
- उसकी मौजूदगी में बार-बार झगड़ो तो घर में किसी भी तरह के क्लेश या बिखराव को देखकर उसे हैरानी नहीं होगी।
- बच्चे को मुँहमाँगी रकम देते रहो और उसे पैसे की क्रीमत न सिखाओ। उसको उन मुश्किलों का अहसास न होने दो जिन्हें आपने झेला है।
- उसे ऐशो-आराम की हर चीज़ दो, जैसे उसका मनचाहा खाना-पीना और रहना; यह सोचकर कि इन चीज़ों के न मिलने पर वह निराश हो जाएगा।
- पड़ोसियों, अध्यापकों द्वारा शिकायत किए जाने पर हमेशा अपने बच्चे की ही तरफ़दारी करो और यह समझो कि वे उसके हित के खिलाफ़ हैं।
- जब वह किसी भारी मुश्किल में फँस जाए, तब यह कहते हुए पल्ला झाड़ लो कि मैंने तो अपनी तरफ़ से पूरी कोशिश की लेकिन उसके लिए कुछ कर नहीं सका।
- आप किसी उसूल पर खड़े नहीं रहें, यह सोचकर कि अनुशासन से आज्ञादी छिन जाती है।
- अगर आप यह सोचें कि दूर रखने से बच्चा आत्मनिर्भरता सीखता है।
- बच्चे जो पाते हैं, वही समाज को लौटाते हैं।

बच्चे वही सीखते हैं जो जीते हैं

Children learn what they live

अगर बच्चा आलोचना के माहौल में रहता है तो वह निंदा करना सीखता है।

अगर बच्चा प्रशंसा के माहौल में रहता है तो तारीफ़ करना सीखता है।

अगर बच्चा लड़ने के माहौल में रहता है तो झगड़ना सीखता है।

अगर बच्चा सहनशीलता के माहौल में रहता है तो धैर्य सीखता है।

अगर बच्चा बेहूदे और खिल्ली उड़ाने वाले माहौल में रहता है तो वह

संकोच करना सीखता है।

अगर बच्चा प्रोत्साहन वाले माहौल में रहता है तो आत्म-विश्वास सीखता है।

अगर बच्चा शर्मिंदगी के माहौल में रहता है तो वह खुद को दोषी मानना सीखता है।

अगर बच्चा समर्थन करने वाले माहौल में रहता है तो वह खुद को पसंद करना सीखता है।

अगर बच्चा न्यायसंगत माहौल में रहता है तो इंसाफ़ करना सीखता है।

अगर बच्चा सुरक्षा के माहौल में रहता है तो वह भरोसा करना सीखता है।

अगर बच्चा सहमति और दोस्ती के माहौल में रहता है तो वह दुनिया में प्यार ढूँढ़ लेना सीखता है।

शिक्षा

Education

अनजान होना शर्म की बात नहीं, लेकिन सीखने की इच्छा न होना शर्म की बात जरूर है। आदर्श व्यक्ति अपने अच्छे उदाहरणों से सीखा सकते हैं। जिन बच्चों को उनकी कच्ची उम्र में सच्चाई और ईमानदारी का महत्व समझाया जाता है, आमतौर पर वे उसे कभी नहीं खोते। ये जिंदगी का एक हिस्सा ही बन जाते हैं।

और इसी की आज हमें हर क्षेत्र में तलाश है—चाहे वह ठेकेदार, वकील, एकाउंटेंट, राजनेता, पुलिस अधिकारी या जज हो। वास्तव में ज़मीर ही ईमानदारी की बुनियाद है। युवाओं पर असर डालना आसान होता है क्योंकि ये असानी से प्रभावित हो जाते हैं। जब युवा अपने गुरुओं, माँ-बाप, टीचर या राजनेताओं को गर्व के साथ धोखा करते, छोटी-छोटी बातों पर बेईमानी करते—जैसे होटल में तौलिया या कांटे-चम्मच चुराते देखते हैं, तो ये बातें होती हैं :

- उन्हें निराशा होती है।
- जिन्हें वे अपना आदर्श मानते थे, वे उनकी नज़रों में गिर जाते हैं।
- ऐसी बातों को लगातार देखते रहने पर वे भी उन्हें अपना लेते हैं।

ग़लत आदर्श

Poor Role Models

एक छोटे बच्चे से उसकी टीचर ने पूछा कि उसके पिताजी क्या काम करते हैं। बच्चे ने जवाब दिया, “मैं पक्का तो नहीं जानता। लेकिन मुझे लगता है कि वे पेन, पेंसिल, बल्ब, टॉयलेट पेपर वगैरह बनाते हैं, क्योंकि यही चीज़ें वे अपने लंच बॉक्स में डालकर रोज़ घर लाते हैं।”

अनुचित तुलना करना

Making unfair comparison

उचित तुलना करने की बात तो ठीक लगती है, लेकिन अनुचित तुलना से इंसान अपने आपको छोटा महसूस करने लगता है। तुलना वास्तव में अपने प्रतियोगी से आगे बढ़ने की इच्छा लाती है। ऊँचे स्वाभिमान वाले लोग दूसरों से मुकाबला नहीं करते, बल्कि अपनी कार्य-क्षमता बढ़ाते हैं। वे खुद से ही मुकाबला करते हैं। वे अपने काम (performance) की तुलना अपनी क्षमताओं (capabilities) से करते हैं।

असफल और सफल : एक के बाद दूसरा असर

Failure or Success : A Ripple Effect

“क्रामयाबी से क्रामयाबी और नाक्रामयाबी से नाक्रामयाबी का ही जन्म होता है।” इस कहावत में बहुत बड़ी सच्चाई है। अक्सर हम खेलों में देखते हैं कि जब एक चैंपियन का उत्साह कम हो जाता है, और कई बार कम होता भी है, तब कोच उसे कभी भी किसी अच्छे खिलाड़ी के खिलाफ नहीं खिलाता, क्योंकि फिर से हार जाने पर उसका स्वाभिमान और गिर जाएगा। उसका आत्म-विश्वास वापस लाने के लिए कोच उसे एक कमजोर प्रतिद्वंद्वी के साथ खिलाता है, और वह जीत उसके स्वाभिमान को बढ़ाती है। फिर थोड़े बेहतर प्रतिद्वंद्वी से जीतना उसके आत्म-विश्वास को और बढ़ाता है। यह सिलसिला तब तक चलता रहता है जब तक वह दिन न आए कि चैंपियन फाइनल चैलेंज (challenge) के लिए तैयार हो जाए।

हरेक सफलता के बाद आत्म-विश्वास बढ़ता जाता है, जिससे अगली बार सफल होना आसान हो जाता है। इसी वजह से कोई अच्छा लीडर, माता-पिता, टीचर या अफसर लोगों या बच्चों के काम की शुरुआत आसान कामों से करवाते हैं। हरेक सफल काम के बाद बच्चे का विश्वास और स्वाभिमान का स्तर बढ़ता जाता है। इसके साथ अगर अच्छा प्रोत्साहन भी जोड़ दिया जाए तो यह अच्छे स्वाभिमान का रूप लेना शुरू कर देता है।

बच्चों और खुद को असफलताओं की जंजीर से निकालकर सफलता के क्रम में शामिल करना हमारी ज़िम्मेदारी है।

नाक्रामयाबी का मतलब नाक्रामयाब होना नहीं है

Confusing failing with failure

किसी एक काम में नाक्रामयाबी मिलने पर बहुत से लोग दिल इतना छोटा कर लेते हैं कि खुद को ही नाक्रामयाब समझने लगते हैं, वे यह नहीं समझते कि नाक्रामयाबी का मतलब क्रामयाब होना बिल्कुल नहीं है। मुझे शायद नाक्रामयाबी का मुँह देखना पड़े लेकिन इससे मैं एक नाक्रामयाब इंसान तो नहीं बन जाता। धोखा खाने का मतलब यह नहीं है कि इंसान बेवकूफ़ है।

माता-पिता, शिक्षकों और अधिकारियों की पूर्णता के लिए बेबुनियादी या ज़रूरत से ज़्यादा अपेक्षाएँ

unrealistic expectations of perfection by parents, teachers and supervisors

मान लें कि किसी बच्चे को इम्तहान के बाद पाँच विषयों में 'ए' और एक विषय में 'बी' मिला है। रिपोर्ट कार्ड देखकर बच्चे के माता-पिता आमतौर पर यही बात पूछेंगे कि 'बी' क्यों आया ? इस बात से बच्चे के दिमाग पर क्या असर पड़ेगा ? क्या उसने 'बी' के लिए ही कोशिश की या माता-पिता को 'बी' पाने के लिए उसे बधाई देनी चाहिए या उसे स्वीकार कर लेना चाहिए ? नहीं, बिल्कुल नहीं।

बच्चा वास्तव में मेहनत से आए पाँच 'ए' पर शाबाशी और बढ़ावा चाहता है। माँ-बाप पाँच के लिए शाबाशी और बढ़ावा देकर सभी छह विषयों में 'ए' की अपनी उम्मीद भी बता सकते हैं और उसे पाने के लिए मदद करने की भी बात कर सकते हैं। अगर हम अपना स्तर गिरा दें तो इस बात की काफ़ी गुंजाइश है कि अगली बार हमारा कार्य-प्रदर्शन हमारी अपेक्षाओं की तुलना में खराब होगा।

उसी तरह एक कर्मचारी दफ़्तर में 100 काम सही और एक काम ग़लत ढंग से करता है। तो अनुमान लगाइए कि उसका बॉस क्या चुनेगा। अपना स्तर गिराए बग़ैर सही की तारीफ़ करने में ही समझदारी है।

अनुशासन की कमी

Lack of Discipline

अनुशासन क्या है ?

What is Discipline ?

क्या यह खुली आज्ञादी है? क्या आज्ञादी का मतलब है कि हम उसके नतीजों की परवाह न करें? क्या इसका मतलब कोई परेशानी आने या ग़लती हो जाने पर सही क्रदम उठाना है? क्या यह थोपा हुआ है? क्या यह नाजायज़ है? क्या यह आज्ञादी को छिन लेता है?

जवाब है, इनमें से कोई भी नहीं। अनुशासन का मतलब यह नहीं होता कि कोई छड़ी उठाए और बच्चों को पीटना शुरू कर दे! यह तो पागलपन है। अनुशासन तो है प्यार भरी दृढ़ता (loving firmness)। यह सही दिशा है। यह परेशानियों को आने से पहले ही रोकने का नाम है। यह अच्छी कार्य-क्षमता के लिए हमारी शक्ति (energy) को एकत्रित और क्रमबद्ध करने का एक तरीक़ा है। अनुशासन अपने प्रियजनों के लिए कुछ करने का नाम है न कि उनके साथ किया जाने वाला किसी भी तरह का व्यवहार।

अनुशासन प्यार का एक इज़हार है। कई बार हमें भलाई करने के लिए भी बुरा बनना पड़ता है। सारी दवाईयाँ मीठी नहीं होती। सारे

ऑपरेशन बिना तकलीफ़ के नहीं होते, फिर भी हमें इनका सहारा लेना ही पड़ता है। हमें कुदरत से सीखना चाहिए। एक विशाल जानवर—ज़िराफ़ को हम अच्छी तरह से जानते हैं। माता-ज़िराफ़ खड़े हुए ही अपने बच्चे को जन्म देती है। माँ के आरामदेह गर्भ से निकल बच्चा एकाएक सख़्त ज़मीन पर आ गिरता है और वहीं ज़मीन पर बैठ जाता है। इसके बाद माता-ज़िराफ़ का सबसे पहला काम होता है—बच्चे के पीछे जाकर उसे एक जोरदार ठोकर मारना। इस चोट से बच्चा उठ तो जाता है, लेकिन कमज़ोर और लड़खड़ाते पैरों की वजह से फिर गिर जाता है। माँ फिर से बच्चे के पीछे जाकर एक ठोकर और मारती है। बच्चा खड़ा होकर फिर से गिर जाता है। माँ बच्चे को तब तक ठोकर मारती रहती है, जब तक बच्चा अपने पैरों पर खड़ा होकर चलने न लगे। अपने ही बच्चे के साथ माँ ने ऐसा क्यों किया? माँ-ज़िराफ़ जानती है कि ज़िंदा रहने का यही एक ज़रिया है कि वह अपने पैरों पर खड़ा हो जाए, नहीं तो उसे जंगली जानवरों का शिकार बनने में देर नहीं लगेगी। मैं आपसे एक सवाल पूछना चाहता हूँ—क्या यह प्यार का इज़हार करना है? बेशक़।

अक्सर देखा गया है कि प्यार और अनुशासन के माहौल में पलने वाले बच्चे माँ-बाप का ज़्यादा आदर करने वाले और क़ानून का पालन करने वाले नागरिक बनते हैं। इसकी उलटी बात भी उतना ही सच है।

हर घर में अगर अनुशासन का पालन किया जाए तो युवाओं द्वारा किए जाने वाले अपराधों में 95 प्रतिशत तक की कमी आ जाएगी।

—जे. एडगर हूवर

If discipline is practiced in every home, juvenile delinquency would be reduced by 95%.

—J. Edgar Hoover

अच्छे माँ-बाप किसी बात को लागू करने के लिए बच्चों की थोड़ी देर रहने वाली नापसंदगी और नाराज़गी की परवाह नहीं करते।

अनुशासन आज्ञादी देता है

Discipline gives freedom

बच्चे को एक बारी में एक पूरा डिब्बा चॉकलेट खाने की छूट देने से वह बीमार पड़ सकता है। लेकिन रोज चॉकलेट के एक या दो टुकड़े खाने देने के अनुशासन से बच्चा उसका आनंद ले सकता है और अपनी सेहत भी बेहतर बनाए रख सकता है।

हमारी मूल प्रवृत्ति नतीजे की परवाह किए बगैर ही हमें मनमानी करने को उकसाती है।

आज्ञादी मनचाही चीज़ का भरपूर आनंद उठाने में नहीं, बल्कि मन को वश में रखने से मिलती है। — ऐपीटेटस

Freedom is not procured by a full enjoyment of what is desired but controlling the desire. —Epictetus

लोगों में एक गलतफ़हमी फैली हुई है कि आज्ञादी का मतलब जो चाहें वह करना है। कोई भी अपनी सारी ख़्वाहिशें हमेशा पूरी नहीं कर सकता। अक्सर अच्छे मूल्यों और अनुशासन के फ़ायदों को समझना आसान नहीं है। कई बार ऐसा लगता है कि अनुशासन के बिना कोई काम करना कुछ ज़्यादा फ़ायदेमंद, आनंददायक और आसान हो सकता है। हमें ज़रूरत है तो सिर्फ़ ऐसे अनगिनत उदाहरण देखने की, जिनसे यह पता चलता है कि अनुशासन की कमी से कितने ही लोग नाकामयाब हो जाते हैं। जिस चीज़ के बारे में हम सोचते हैं कि वह हमें नीचे ले जा रही है, लेकिन वह वास्तव में हमें ऊपर उठा रही है। यही अनुशासन है।



एक लड़के ने पतंग उड़ाते हुए अपने पिता से पूछा कि पतंग हवा में ऊपर कैसे टिकी रहती है। पिता ने जवाब दिया कि डोरी से। बच्चे ने कहा, “पिताजी, डोर ही तो है जो पतंग को ऊपर जाने से रोक रही है।” पिता ने बच्चे से कहा कि “देखो, अब मैं इस डोर को तोड़ता हूँ।”

सोचिए कि उस पतंग के साथ क्या हुआ होगा? वह नीचे आ गई। क्या हमारी जिंदगी में भी ऐसा नहीं होता? कुछ चीजों के बारे में हम सोचते हैं कि वे हमें रोक रही हैं, लेकिन असलियत में वे हमें ऊपर उठा रही हैं। अनुशासन इसी का नाम है।

मैं आज़ादी चाहता हूँ

I want to be free

हम अक्सर यह बात सुनते हैं, “मैं आज़ादी चाहता हूँ।” अगर आप रेलगाड़ी को उसकी पटरियों से अलग हटा दें तो रेल आज़ाद तो हो जाएगी, लेकिन जाएगी कहाँ? अगर सारे लोग ट्रेफ़िक के अपने-अपने नियम बना लें और सड़क पर किसी भी तरफ़ चलने लगे, तो आप इसे क्या कहेंगे? आज़ादी कहेंगे या अव्यवस्था? यहाँ पर कमी है अनुशासन की। नियमों को मान कर वास्तव में हमें आज़ादी ही मिल रही है। क्या यह सच नहीं है?

यह प्यार भरी दृढ़ता है

It is Loving Firmness

मैंने अपने सेमिनारों के दौरान भाग लेने वाले बहुत लोगों से यह सवाल पूछा है, “अगर आपके बच्चे को 105° बुखार हो और वह डॉक्टर के पास न जाना चाहे तो ऐसे हालात में आप क्या करेंगे?” सभी का जवाब एक जैसा ही था कि बच्चे के न चाहने पर भी वे उसे डॉक्टर के पास ज़रूर ले जाएँगे। क्यों? क्योंकि इसी में बच्चे की भलाई है।



बच्चे की परवरिश लोकप्रिय प्रतियोगिता नहीं है

Parenting is not a popularity contest

एक चोर को सज़ा सुनाते हुए जज ने उससे पूछा कि उसे कुछ और कहना है? उस चोर ने जवाब दिया कि “हाँ...मैं चाहता हूँ कि मेरे माता-पिता को भी मेरे साथ जेल भेजा जाए।” जज के वजह पूछने पर उस आदमी ने जवाब में कहा, “हुज़ूर जब मैं छोटा बच्चा था तो स्कूल से एक पेंसिल चुरा लाया, लेकिन मेरे माँ-बाप को मालूम होते हुए भी उन्होंने मुझे कुछ भी नहीं

कहा। उसके बाद मैंने एक पेन की चोरी की, तो माँ-बाप ने मेरी इस चोरी को भी नज़रअंदाज़ कर दिया। उसके बाद मैंने स्कूल और पड़ोस में कई चोरियाँ कीं और इस तरह चोरी करना मेरी आदत बन गई थी। मेरे माँ-बाप ने इस बात को जानते हुए भी मुझे कभी नहीं रोका। अगर किसी की मेरे साथ जेल में जगह है तो उनकी है।”

उसका कहना सही है क्योंकि माँ-बाप द्वारा अपनी ज़िम्मेदारियाँ पूरी न किए जाना उन्हें भी दोषी बनाता है। ज़िम्मेदारी चाहे किसी की भी हो, लेकिन चोर अपनी ज़िम्मेदारी से बच नहीं सकता।

बच्चों की पसंद-नापसंद जानना ज़रूरी होता है, और उन्हें सही रास्ता चुनने देने का मौक़ा देना चाहिए, लेकिन बग़ैर मार्गदर्शन के रास्ते चुनने देना बर्बादी लाता है। तन और मन की मज़बूती का नतीजा त्याग और आत्म-अनुशासन है।

माँ-बाप एक हफ़्ते में बच्चों के साथ काम की बातचीत पर तक्ररीबन 15 मिनट का ही वक़्त देते हैं, बाक़ी समय उन्हें अपने साथियों और टी.वी. से जो नैतिक मूल्य मिलते हैं उन्हें मनचाहे ढंग से इकट्ठे करने के लिए छोड़ दिया जाता है।

— जर्नल ऑफ़ द अमरीकी फैमिली एसोसिएशन

Parents spend an average of 15 minutes a week in “meaningful dialog” with their children—children who are left to glean whatever values they can from peers and T.V.

—Journal of the American Family Association

खुद से पूछें : अनुशासन के बिना,

- क्या एक कप्तान जहाज़ को सही ढंग से चला सकता है?
- क्या एक एथलीट दौड़ में जीत सकता है?
- क्या एक वायलिन वादक संगीत समारोह में अच्छी तरह से वायलिन बजा सकता है?

जवाब है—“बिल्कुल नहीं।” तब आज क्यों हम अपने आपसी

व्यवहार में या जिंदगी में एक खास मुकाम हासिल करने के लिए अनुशासन के ज़रूरी होने पर सवालिया निशान लगाते हैं? अनुशासन बेहद ज़रूरी है।

आज की फिलोसॉफी है, “अगर यह काम अच्छा लगता है, तो करो।” (If it feels good, do it.)

मैंने कई बार माँ-बाप को बड़े ही भोलेपन के साथ कहते सुना है कि चाहे वे कुछ भी कर रहे हों, लेकिन उन्हें इससे खुशी मिल रही है तो यह मेरे लिए महत्वपूर्ण नहीं है कि वे क्या कर रहे हैं। मैं उनसे पूछता हूँ, “क्या आप जानना नहीं चाहते कि आपके बच्चों को क्या करने से खुशी मिलती है। अगर सड़क पर किसी को पीटने या उसका सामान छीन लेने से उन्हें खुशी मिलती है, तब ऐसे लोगों के लिए अंग्रेज़ी में एक लफ़्ज़ है—perversion, हिंदी में इसे कहते हैं—नीचता।

जीवन में जितना खुशी का महत्त्व है उतना ही यह भी महत्वपूर्ण है कि वह खुशी हम कहाँ से और कैसे हासिल करते हैं? यह हमारे नैतिक मूल्यों, अनुशासन और ज़िम्मेदारी का मिला-जुला नतीजा होती है।

हम अक्सर सुनते हैं, “जो तुम्हें अच्छा लगे वो करो।” इस बात का उलटा भी उतना सही ही है कि—जो करना ज़रूरी है, उसे पसंद करो। कई बार हमें ऐसे कामों को भी करना पड़ता है, जिन्हें करने की ज़रूरत हो, वे चाहे हमें पसंद हों या न हों।

एक माँ दिन-भर काम करने के बाद घर आती है, फिर घर के काम-काज निपटाती हैं, बच्चों की देखभाल करती है और आखिर में थकी-हारी सो जाती है। आधी रात को बच्चा रोने लगता है। ऐसे में थककर सोयी माँ क्या उठना चाहेगी? नहीं...मगर फिर भी वह उठती है। क्यों? इसकी तीन वजहें हैं :

- प्यार (Love)
- फ़र्ज़ (Duty)
- ज़िम्मेदारी (Responsibility)

हम सिर्फ भावनाओं के सहारे ज़िंदगी नहीं गुज़ार सकते। हमें अनुशासन की भी ज़रूरत होती है—चाहे हमारी उम्र कितनी ही हो। ज़िंदगी में क़ामयाबी तभी मिलती है जब हम अपनी इच्छाओं के शिकार होने की बजाए वह करें जो किया जाना चाहिए या जिसको करने की ज़रूरत है। इसके लिए ज़रूरत है अनुशासन की।

माँ-बाप, गुरु या अधिकारियों द्वारा लगाए गए लेबल

Labeling and put-downs by Parents, Teachers and Supervisors

क्या आपने कुछ माँ-बाप को अपने बच्चों को मज़ाक़ में या प्यार से 'गधा', 'बेवकूफ़', 'लल्लू' या 'भोंदू' कहकर पुकारते सुना है। लेबल ज़िंदगी-भर के लिए लग जाते हैं। बड़े होने पर यही बच्चे माँ-बाप को सही साबित करते हैं। ये लेबल ज़िंदगी-भर के लिए ही नहीं, बल्कि पीढ़ियों तक साथ लग जाते हैं। भारत में जाति प्रथा इस बात का जीता-जागता उदाहरण है कि किस प्रकार लेबल लग जाना कितना तकलीफ़देह हो सकता है। जो सारे समाज को बर्बाद करता है। ऊँची जाति या नीची जाति—ये बातें सिर्फ़ लेबल नहीं तो और क्या हैं? आमतौर पर माता-पिता अपने बच्चों पर इस तरह के लेबल लगाते हैं :

- तुम भोंदू (dumb) हो
- कोई भी काम तुम सही ढंग से नहीं करते
- तुम ज़िंदगी में कुछ नहीं कर पाओगे

सही मूल्यों की शिक्षा

Teaching the right values

बहुत बार जाने-अनजाने हम अपने परिवार या दफ़्तर में ग़लत मूल्यों की शिक्षा देते हैं। जैसे हम अपने बच्चों या कर्मचारियों को अपने लिए झूठ बोलने को कहते हैं। उदाहरण के तौर पर :

- उन्हें कहो कि मैं यहाँ पर नहीं हूँ।
- उन्हें कहो कि चेक डाक से भेज दिया गया है।

हम अपने माँ-बाप, गुरु या सुपरवाइज़र से यह उम्मीद करते हैं कि वे हमें ईमानदारी और सच्चाई सिखाएँगे, लेकिन कई बार हमें निराशा ही मिलती है। लोग ऐसे छोटे-मोटे झूठ बोलते-बोलते पेशेवर झूठ बोलने वाले बन जाते हैं और झूठ बोलने में एक्सपर्ट हो जाते हैं। जब हम अपने लिए दूसरों को झूठ बोलना सिखाते हैं तो एक दिन ऐसा आएगा जब वे हमसे भी झूठ बोलने लगेंगे। जैसे—सेक्रेटरी फ़ोन पर अपनी बीमारी का बहाना करती है जबकि वह शॉपिंग करने जाना चाहती है। हो सकता है कि उसके बॉस ने अपने लिए उससे झूठ बोलने की इतनी प्रैक्टिस करवाई हो कि इसमें एक्सपर्ट होकर उसी से झूठ बोलती है। पहले वह उसके लिए झूठ बोलती थी, अब उसी को झूठ बोलती है।

ऊँचा स्वाभिमान बनाने के क्रदम

Steps to Building a Positive Self-Estem

अपनी कमियों को खूबियों में बदलें

Turn scars into stars

ऐसे लोगों की जीवनी पढ़ें, जिन्होंने हार को जीत में, नुक़सान को फ़ायदे में, रास्ते के पत्थरों को सफलता की सीढ़ी में बदल दिया हो। ऐसे लोग दुखी और उदास होने से ही इंकार कर देते हैं। मायूसियों और नाक़ामयाबियों को अपने ऊपर हावी नहीं होने देते।

दुनिया को सर्वश्रेष्ठ संगीत देने वालों में एक बीथोवन भी थे—उनकी अक्षमता (Handicap) क्या थी? वे बहरे थे। प्रकृति के ऊपर सर्वश्रेष्ठ कविताएँ लिखने वालों में एक थे मिल्टन—उनकी अक्षमता क्या थी? वे अंधे थे। फ़्रैंकलिन डी. रूज़वेल्ट अमरीका के सर्वश्रेष्ठ राष्ट्रपति और दुनिया के महानतम नेताओं में से थे—उनकी अक्षमता क्या थी? वे चल-फिर नहीं पाते थे जिससे उन्हें व्हील चेयर पर ही बैठकर काम करना पड़ता था।



विल्मा रुडोल्फ़ की कहानी The Wilma Rudolph Story

विल्मा रुडोल्फ़ का जन्म टेनेसेस के एक गरीब परिवार में हुआ था। चार साल की उम्र में उसे डबल निमोनिया और काला बुखार (scarlet fever) ने गंभीर रूप से बीमार कर दिया। इनकी वजह से उसे पोलियो हो गया। वह पैरों को सहारा देने के लिए ब्रैस (brace) पहना करती थी। डॉक्टरों ने तो यहाँ तक कह डाला था कि वह जिंदगी-भर चल-फिर नहीं सकेगी। लेकिन विल्मा की माँ ने उसकी हिम्मत बढ़ाई और कहा कि ईश्वर में विश्वास, मेहनत और लगन से वह जो चाहे कर सकती है। यह सुनकर विल्मा ने कहा कि वह इस दुनिया की सबसे तेज़ धाविका बनना चाहती है। नौ साल की उम्र में डॉक्टरों के मना करने के बावजूद विल्मा ने ब्रैस को उतारकर पहला क़दम लिया। जबकि डॉक्टरों ने कहा था कि वह कभी भी चल नहीं पाएगी। 13 साल की होने पर उसने अपनी पहली दौड़ प्रतियोगिता में हिस्सा लिया और सबसे पीछे रही। उसके बाद वह दूसरी, तीसरी, चौथी दौड़ प्रतियोगिताओं में हिस्सा लेती रही और हमेशा आखिरी स्थान पर आती रही। और वह तब तक कोशिश करती रही जब तक वह दिन नहीं आ गया जब वह फ़र्स्ट आई।

15 साल की उम्र में विल्मा टेनेसी स्टेट यूनिवर्सिटी गई, जहाँ वह एड टेम्पल नाम के एक कोच से मिली। विल्मा ने उन्हें अपनी यह ख़्वाहिश बताई कि मैं दुनिया की सबसे तेज़ धाविका बनना चाहती हूँ। तब टेम्पल ने कहा, “तुम्हारी इसी इच्छा-शक्ति की वजह से कोई भी तुम्हें नहीं रोक सकता, और साथ में मैं भी तुम्हारी मदद करूँगा।”

आखिर वह दिन आया जब विल्मा ओलंपिक में हिस्सा ले रही थी। ओलंपिक में दुनिया के सबसे तेज़ दौड़ने वालों से मुकाबला करना पड़ता है। विल्मा का मुकाबला जुत्ता हैन (Jutta Heine) से था, जिसे कोई भी हरा नहीं पाया था। पहली दौड़ 100 मीटर की

थी। इसमें विल्मा ने जुत्ता को हरा कर अपना पहला गोल्ड मैडल जीता। दूसरी दौड़ 200 मीटर की थी। इसमें भी विल्मा ने जुत्ता को दूसरी बार हराया और उसे दूसरा गोल्ड मैडल मिला। तीसरी दौड़ 400 मीटर की रिले रेस थी और विल्मा का मुक्काबला एक बार फिर से जुत्ता से ही था। रिले में रेस का आखिरी हिस्सा टीम का सबसे तेज़ एथलीट ही दौड़ता है। विल्मा की टीम के तीन लोग रिले रेस के शुरुआती तीन हिस्से में दौड़े और आसानी से बेटन बदली। जब विल्मा के दौड़ने की बारी आई, उससे बेटन ही छूट गई। लेकिन विल्मा ने देख लिया कि दूसरे छोर पर जुत्ता हैं तेज़ी से दौड़ चली है। विल्मा ने गिरी हुई बेटन उठाई और मशीन की तरह ऐसी तेज़ दौड़ी कि जुत्ता को तीसरी बार भी हराया और अपना तीसरा गोल्ड मैडल जीता। यह बात इतिहास के पन्नों में दर्ज हो गई कि लकवाग्रस्त एक महिला 1960 के ओलंपिक में दुनिया की सबसे तेज़ धाविका बन गई।

विल्मा से हमें क्या सीखना चाहिए? इससे हमें शिक्षा मिलती है कि क्लामयाब लोग कठिनाइयों के बावजूद सफलता हासिल करते हैं, न कि तब, जब कठिनाइयाँ नहीं होतीं।

जब हम ऐसे किसी व्यक्ति की कहानी सुनते या पढ़ते हैं, जिसने कि अपनी कमियों को खूबियों में बदल दिया हो। क्या यह हमें उत्साहित नहीं करता? यदि हम ऐसे ही क्लामयाब लोगों की जीवनी पढ़ें तो क्या हमारा भी हौसला नहीं बढ़ेगा?

समझ भरी नासमझी सीखें

Learn Intelligent Ignorance

शिक्षा हमें सिखाती है कि हम क्या कर सकते हैं और क्या नहीं कर सकते।

मैं बहुत से ऐसे असीम क्षमता वाले लोगों की तलाश में हूँ,
जो यह नहीं जानते कि क्या नहीं किया जा सकता।

— हेनरी फोर्ड

*I'm looking for a lot of men with an infinite capacity
for not knowing what cannot be done.*

—Henry Ford



हेनरी फोर्ड ने दुनिया को वी-8 इंजन दिया है। उन्होंने स्कूली शिक्षा ज़्यादा नहीं पाई थी। वास्तव में 14 साल की उम्र के बाद वे स्कूल ही नहीं गए थे। वे इतने समझदार थे कि जानते थे कि वी-8 इंजन बनाया जा सकता है। परंतु तकनीकी अज्ञानता की वजह से नहीं जानते थे कि कैसे? तो उन्होंने अपने सारे ऊँची तालीम वाले लोगों को वी-8 इंजन बनाने को कहा। उन लोगों ने हेनरी फोर्ड को बताया कि क्या हो सकता है और क्या नहीं, और यह कि वी-8 इंजन बनाना नामुमकिन है, लेकिन हेनरी फोर्ड वी-8 इंजन बनाने की अपनी माँग पर अड़ा रहा। वे लोग वही बात दोहराते रहे कि हमें मालूम है कि क्या हो सकता है, क्या नहीं; वी-8 इंजन बनना असंभव है। कुछ महीनों के बाद उसने अपने लोगों से फिर कहा कि मुझे मेरा वी-8 इंजन चाहिए। कुछ ही दिनों बाद वही लोग हेनरी फोर्ड का वी-8 इंजन बनाकर ले आए।

यह कैसे हुआ? उन्होंने अपनी शिक्षा की हदों से आगे बढ़कर सोचा। शिक्षा हमें जहाँ एक ओर यह बताती है कि क्या किया जा सकता है, वहीं दूसरी ओर कई बार हमारी झूठी सीमाएँ भी बाँधती हैं।



भौरा The Bumblebee

हमें कुदरत से कुछ सीखने की ज़रूरत है। वैज्ञानिकों के मुताबिक़ भौरों का शरीर काफ़ी भारी होता है और पंखों का फैलाव काफ़ी कम। वायुगतिका (Aerodynamically) के अनुसार भौरा उड़ नहीं सकता, लेकिन भौरों को इस बात की ख़बर नहीं है और वह उड़ता रहता है।

जब आप अपनी हदों और सीमाओं को नहीं जानते, तो आप बड़े और ऊँचे काम करके खुद को ही आश्चर्यचकित कर देते हैं। पीछे मुड़कर देखने पर हैरानी होती है कि क्या मेरी कोई सीमा भी थी। हम सिर्फ़ उन्हीं सीमाओं से बँधे हैं जो हमने खुद अपने लिए बनाई हैं। शिक्षा को आज अपने ऊपर बंधन मत लगाने दें।

उन लोगों के लिए कुछ करें जो बदले में आपको कुछ भी नहीं दे सकते
Do something for others who cannot repay you in cash or kind

विश्व-प्रसिद्ध मनोचिकित्सक (psychiatrist) डॉ. कार्ल मेनिंजर (Dr. Karl Menninger) से एक बार पूछा गया कि आप उस आदमी को क्या सलाह देंगे, अगर आप जानते हैं कि किसी व्यक्ति का नर्वस ब्रेकडाउन (nervous breakdown) होने वाला है। दर्शक उम्मीद कर रहे थे कि डॉ. मेनिंजर ऐसे आदमी को डॉक्टर से सलाह लेने को कहेंगे, लेकिन उन्होंने ऐसा नहीं किया। डॉ. मेनिंजर ने कहा, “मैं ऐसे आदमी को यह सलाह दूँगा कि वह अपने घर में ताला लगाकर, शहर के दूसरे हिस्से में चला जाए और वहाँ किसी ज़रूरतमंद की मदद करे। ऐसा करने से हम अपने रास्ते की बाधा खुद नहीं बनते हैं।” कई बार हम अपने ही रास्ते में खुद ही रुकावट बन जाते हैं। क्या यह सही बात नहीं है? सोशल वर्कर (social worker) बनिए। इससे आत्म-महत्व बढ़ता है। जैसी मदद आप दूसरों से खुद के लिए चाहते हैं, दूसरों की वैसी ही मदद करें; यह आपको संतोष की अनुभूति देगा। यह एक अच्छी भावना है, जिससे ऊँचे स्वाभिमान का निर्माण होता है। बदले में बिना कुछ पाने की भावना के दूसरों की मदद करना किसी भी व्यक्ति में स्वाभिमान को बढ़ाता है। एक अच्छी शिष्टियत वाले व्यक्ति को सिर्फ़ लेने की नहीं, देने की भी ज़रूरत होती है।

प्रशंसा लेना और देना सीखें

Learn to give and receive compliments

दूसरों की सच्ची प्रशंसा करने का कोई मौक़ा हाथ से न जाने दें। याद रखें

कि इसमें सबसे महत्वपूर्ण शब्द हैं—सद्भाव, सच्चाई और ईमानदारी। जब दूसरे आपकी तारीफ़ करते हों तो उसे शिष्टता और नम्रता से दो शब्द—‘आपका धन्यवाद’ कहते हुए स्वीकार करें। यह विनम्रता की निशानी है।

ज़िम्मेदारी को स्वीकार करें

Accept Responsibility

व्यवहार और काम के लिए हमें ज़िम्मेदारी को कुबूल करना और बहानेबाज़ियों से बचना चाहिए। उस स्टुडेंट की तरह न बनें, जो सिर्फ़ इसलिए फेल हो गया था, क्योंकि उसे टीचर या विषय पसंद नहीं आया। सबसे ज़्यादा नुक़सान वह किसे पहुँचाता है? हमें अपनी ज़िम्मेदारी को स्वीकार करके दूसरों को दोष देना बंद करना चाहिए, तभी यह संभव है कि हमारी उत्पादकता (Productivity) और जीवन की क्वालिटी में सुधार होगा।

अधिकार हमारी ज़िम्मेदारियों से बड़े नहीं हो सकते। हमारे अधिकारों की सुरक्षा हमारी ज़िम्मेदारियों के पालन से ज़्यादा नहीं बढ़ सकती।
—जॉन एफ. कैनेडी

*Our privileges can be no greater than our obligations.
The protection of our rights can endure no longer
than the performance of our responsibilities.*

—John F. Kennedy

बहानेबाज़ियाँ समस्याओं को और भी मुश्किल कर देती हैं, और खुद भी समस्या बन जाती हैं। हमारी ज़िम्मेदारियाँ हैं :

- खुद के लिए (to self)
- परिवार के लिए (to family)
- दफ़्तर के लिए (to work)
- समाज के लिए (to sociey)
- वातावरण के लिए (to environment)

पेड़-पौधों को लगाकर, मिट्टी के कटाव को रोककर और प्राकृतिक खूबसूरती की हिफाजत करके हम हरियाली बढ़ा सकते हैं।

हमें इसी पृथ्वी पर रहना है, हमारे पास दूसरी पृथ्वी नहीं है, जहाँ हम जा सकते हों। हर दिन हमें कुछ ऐसे काम करने की ज़रूरत है, जिनसे यह दुनिया रहने की एक बेहतर जगह बन सके। आने वाली पीढ़ियों के लिए हम सिर्फ़ इस ज़मीन के हिफाजत करने वाले हैं। अगर हम ज़िम्मेदारी भरा व्यवहार नहीं करेंगे तो आने वाली पीढ़ियाँ हमें कैसे माफ़ कर सकती हैं?

अगर आदमी की औसत आयु 75 साल हो और आप अभी 40 साल के हैं, तो अभी भी आपको 365×35 दिन जीना है। खुद से यह सवाल पूछें कि आप इस समय के साथ क्या करने जा रहे हैं? जब हम अपनी ज़िम्मेदारियाँ स्वीकार करते हैं या बढ़ाते हैं तो खुद को और भी महत्वपूर्ण बना लेते हैं। क्या यह सच नहीं है?

अनुशासन का पालन करें Practice Discipline

आत्म-अनुशासन हमारे आनंद को खत्म नहीं करता, बल्कि और भी बढ़ाता है। आपने देखा होगा कि प्रतिभा और क्षमताओं के बावजूद भी बहुत लोग नाकामयाब हैं। वे निराश होते हैं और यही व्यवहार उनके व्यापार, सेहत और रिश्तों पर असर डालता है। वे संतुष्ट नहीं होते हैं और अपनी समस्याओं के लिए भाग्य को दोष देते रहते हैं, यह महसूस किए बिना कि उनकी कई समस्याएँ तो अनुशासन की कमी से पैदा हुई हैं।

अपने लक्ष्य तय करें Set Goals

सही और साफ़ प्रकार के बनाए गए लक्ष्य व्यक्ति को एक दिशा दिखाते हैं। लक्ष्य में क़ामयाब होने से संतोष मिलता है। लक्ष्य से भी ज़्यादा महत्वपूर्ण है—दूरदर्शिता और ज़िंदगी का मकसद। इससे ज़िंदगी को एक अर्थ और पूर्णता मिलती है।

अपने लक्ष्य में कामयाब होने से हम जो पाते हैं उससे भी ज़्यादा महत्वपूर्ण है कि उसको पाने से हम जो बन जाते हैं। हम जो बनते हैं वही हमें सच्ची खुशी देता है और यही सच्चे अर्थों में स्वाभिमान है।

हमारे लक्ष्य वास्तविकता से दूर नहीं होने चाहिए, क्योंकि जो लक्ष्य वास्तविकता से परे या बेबुनियादी होते हैं, वे कामयाबी में नहीं बदले जा सकते, जिससे हमारे स्वाभिमान में कमी आती है। जबकि वास्तविक और बुनियादी लक्ष्य हमें उत्साहित करने के साथ-साथ हमारे स्वाभिमान को भी बढ़ाते हैं।

ऊँचे चरित्र वाले लोगों से नाता जोड़ें

Associate with people with high moral character

अगर आप खुद के मान-सम्मान को महत्व देते हैं तो गुणवान लोगों की संगति में रहें। खराब संगत में रहने से तो अच्छा है कि आप अकेले ही रहें। — जॉर्ज वाशिंगटन

Associate yourself with people of good quality if you esteem your reputation, for it is better to be alone than to be in bad company. —George Washington

दोस्ती की परख

Test of friendship

बुरा प्रभाव साथियों के दबाव के रूप में आता है। लोग कहते हैं, “क्या तुम मेरे दोस्त नहीं हो ?” याद रखें कि अच्छे दोस्त कभी भी अपने दोस्तों को दुख और तकलीफ़ में नहीं देखना चाहते।

अगर मैं अपने किसी दोस्त को कभी बेहद शराब पिए हुए देखूँ तो मैं उसे गाड़ी चलाने से रोकूँगा। किसी भी हालत में मैं दोस्त खोने के बजाए दोस्ती खोना पसंद करूँगा। अक्सर ऐसा देखा गया है कि लोग दूसरों की नज़र में अच्छा बनने के लिए ग़लत काम भी बड़ी सहजता से कर जाते हैं और कहते हैं, “बड़ा मज़ा आया।” मगर वे यह नहीं समझ पाते कि

उनका यही मज़ा उन्हें मज़ाक़ बना देता है। साथियों के दबाव में जो शुरू होते हैं, वास्तव में वही क्षण दोस्ती की परख की घड़ी के होते हैं।

जब आप मुश्किल में होंगे, तब वे कहाँ होंगे ? वे कहाँ तक आपकी मदद करेंगे ? और सबसे बड़ा सवाल तो यह है कि आज जब उनके पास चरित्र नहीं है तो कल वे आपकी मदद के लिए चरित्र कहाँ से लाएँगे ? ऊँचे नैतिक चरित्र के लोगों के साथ जुड़ने से स्वाभिमान बढ़ता है।

साथियों का दबाव

Peer Pressure

जब झुंड में शामिल होने की इच्छा सही काम पर डटे रहने की इच्छा से ज़्यादा प्रबल होती है तो साफ़ है कि जिसकी कमी है, वह है—साहस और चरित्र। आप बहस या हँसी-मज़ाक़ के पात्र नहीं बनते। झुंड के साथ चलने में सुविधा महसूस होती है, आपके आसपास के लोग खुश रहते हैं और आपका मज़ाक़ बनाए जाने का डर नहीं रहता। मगर यहीं पर ऊँचे स्वाभिमान वाले लोग एक सीमा खींच लेते हैं। यहीं पर बड़े और छोटे का फ़र्क़ पता चल जाता है।

उदाहरण के तौर पर :

- स्कूली बच्चे अपने ग्रुप का हिस्सा इसलिए बने रहना पसंद करते हैं ताकि उन पर कोई हँसे नहीं।
- वे जवाब देने की पहल नहीं करते हैं क्योंकि उन्हें डर होता है कि दूसरे उनका मज़ाक़ उड़ाएँगे।
- कारख़ाने के कर्मचारी अपने साथियों को खुश रखने के लिए जानबूझकर अपना उत्पादन कम रखते हैं और ज़्यादा मेहनत नहीं करते।

थोड़ा बहुत चलता है या हर चीज़ हद के अंदर ठीक है

Moderation

बहुत से लोग कहते हैं कि हर चीज़ चलती है या हद के अंदर हर चीज़ ठीक है। मैं थोड़ा बहुत ट्राई (try) करके छोड़ दूँगा। सवाल यह है कि :

- क्या थोड़ा बहुत धोखा देना (to cheat) ठीक है?
- क्या थोड़ा बहुत चरस-गांजा लेना (to take drugs) ठीक है?
- क्या थोड़ा बहुत झूठ बोलना (to lie) ठीक है?
- क्या थोड़ा बहुत नाजायज़ संबंध रखना (to have illicit affairs) ठीक है?
- क्या थोड़ी बहुत चोरी करना (to steal) ठीक है?

कुछ लोग बार-बार इस बात को सही ठहराते हैं कि “मैं जब चाहूँ तब इन बुराइयों को छोड़ सकता हूँ।” वे यह महसूस नहीं करते कि इच्छा-शक्ति के मुकाबले बुरे असर ज़्यादा ताकतवर होते हैं।

बाहरी दबावों की अपेक्षा अंदरूनी शक्ति से चलें Become internally Driven, not externally Driven

किसी दिन अगर कोई बहुत खुशमिजाज़ी के साथ सोकर उठे और मुझे फ़ोन करके कहे कि “दुनिया में तुम सबसे महान आदमी हो। तुम अच्छा काम कर रहे हो। मैं तुम्हें यह बताना चाहता हूँ कि तुम्हें अपना दोस्त कहने में मुझे गर्व महसूस होता है।” मैं जानता हूँ कि वह ईमानदारी से कह रहा है। यह सुनकर मुझे कैसा लगेगा—ज़ाहिर है, बहुत अच्छा। मगर अगले दिन जब वह झुंझलाहट के साथ सोकर उठता है और मुझे फ़ोन करके कहता है कि “तुम दुष्ट, जालसाज़ और मक्कार हो। तुम शहर में सबसे बड़े धोखेबाज़ हो !” यह सुनकर मुझे कैसा महसूस होगा ? ज़ाहिर है, बहुत ही बुरा।

इस तरह जब उसने पहले दिन कहा—“तुम सबसे अच्छे आदमी हो।” मैंने अच्छा महसूस किया। अगले दिन जब उसने मुझे दुष्ट कहा तो मैंने बहुत बुरा महसूस किया। मेरी ज़िंदगी को कौन कंट्रोल (control) कर रहा है। यक़ीनन, वह आदमी। क्या मैं अपना जीवन ऐसे गुज़ारना चाहता हूँ? हर्गिज़ नहीं। यह हुई बाहरी दबावों से चलने की बात।

मैं अंदरूनी शक्ति से चलने वाला बनना चाहता हूँ। जब उसने मुझे फ़ोन किया और मुझे सबसे अच्छा व्यक्ति कहा तो सुनने में तो यह बात

बड़ी अच्छी लगी, लेकिन अगर वह मेरी तारीफ़ में ये बातें न भी कहता तो भी मैं अपनी नज़रों में एक अच्छा इंसान ही हूँ। और अगले दिन जब उसने मेरी निंदा की, तो उसका कहना बेअसर है क्योंकि मैं अपनी नज़रों में अभी भी एक अच्छा इंसान हूँ। जब लोग ऐसी बातें कहते हैं, “तुम मुझे नाराज़ करते हो।” तो यहाँ पर कंट्रोल बाहरी है, लेकिन जब मैं कहता हूँ कि “मैं तुमसे नाराज़ हूँ।” तो यहाँ पर कंट्रोल अंदरूनी है।

कोई भी आपकी इजाज़त के बग़ैर आपको हीन (छोटा)
महसूस नहीं करा सकता। —एलीनोर रूज़वेल्ट

No one can make you feel inferior without your permission.
—Eleanor Roosevelt

एक कहानी है कि प्राचीन भारत के किसी साधु-महात्मा को राह चलते एक आदमी ने गालियाँ दीं। उस महात्मा ने बिना परेशान हुए उन बातों को तब तक सुना, जब तक वह आदमी बोलते-बोलते थक न गया। तब उन्होंने उस आदमी से पूछा, “अगर किसी की दी हुई चीज़ न ली जाए, तो वह चीज़ किसके पास रहेगी ?” आदमी ने जवाब दिया कि चीज़ देने वाले के पास ही रह जाएगी। महात्मा ने कहा, “मैं तुम्हारी इस देन को लेने से इंकार करता हूँ।” और उस आदमी को हक्का-बक्का और हैरान छोड़कर चल दिए। उस महात्मा का कंट्रोल अंदरूनी था।

जब तक हम बाहरी बातों को दोष देते रहेंगे तब तक हमारे दुख चलते रहेंगे और हम खुद को असहाय महसूस करते रहेंगे। जब तक हम अपने अहसास और व्यवहार की ज़िम्मेदारी खुद नहीं लेंगे तब तक हममें कोई बदलाव नहीं आएगा। इस दिशा में हमारा पहला क़दम यह पूछना होगा :

- मैं परेशान (upset) क्यों हुआ?
- मैं गुस्सा (angery) क्यों हुआ?
- मैं निराश (depress) क्यों हुआ?

तब हमें इन पर क़ाबू पाने के उपाय भी मिलने लगते हैं।

खुशी अच्छे स्वाभिमान का नतीजा है। अगर आप लोगों से पूछें कि किन बातों से उन्हें खुशी मिलती है तो आप को बहुत क्रिस्म के जवाब मिलेंगे। इनमें से ज्यादातर लोग धन-दौलत, भौतिक (Material things) ऐशोआराम की चीजों के नाम बताएँगे जो कि वास्तव में सही नहीं है। खुशी बनने में है, न कि पाने में। जीवन में किसी के पास सब कुछ होने पर यह ज़रूरी नहीं कि वह खुश हो। इसकी उलटी बात भी इतनी ही सच है।

खुशी अंदरूनी होती है। खुशी तो एक तितली की तरह है, जिसके पीछे आप जितना दौड़ते रहेंगे, यह आगे उड़ती ही जाती है और हाथ नहीं आती। अगर आप चुपचाप खड़े हो जाएँ तो यह खुद-ब-खुद आपके कंधे पर बैठ जाएगी।

खुशी लाने वाली मानसिक प्रवृत्ति बनाएँ

Develop A Mindset That Brings Happiness

कड़ुवाहट भावनात्मक नाकामयाबी (emotional failure) की पहचान है। अच्छे काम करने की हमारी क्षमता को यह अपाहिज कर देती है। अपने मापदंड खुद बनाएँ। खुद के प्रति ईमानदार रहें। अपनी क्षमता से ही मुकाबला करें। नीचे लिखी बातों को अपनाएँ :

- हर व्यक्ति और हर हालात में अच्छाई ढूँढ़ें।
- खुश रहने का फैसला करें।
- अपने मापदंड (standard) समझदारी से तय करें।
- गलत आलोचना से परेशान न होने की शक्ति बढ़ाएँ।
- हर छोटी-से-छोटी चीज़ में भी खुशी तलाशना सीखें।
- याद रखें कि समय कभी एक जैसा नहीं रहता। उतार-चढ़ाव तो जीवन का हिस्सा हैं।
- हर परिस्थिति का भरपूर आनंद लें।
- रचनात्मक कार्यों में खुद को लगाए रखें।
- खुद से कम भाग्यशाली लोगों की मदद करें।
- चीज़ों पर क़ाबू पाना सीखें। चिंतामगन न रहें।

- खुद को और दूसरों को माफ़ करना सीखें। अपने और दूसरों के प्रति द्वेष भाव न रखें।

खुद को सही आत्म-सुझाव दें

Give Yourself Positive Auto-Suggestions

खुद से सही बातें करने की आदत बनाएँ। आत्म-सुझाव हमारे अवचेतन मन को प्रभावित करके हमारे विश्वास को दृढ़ करता है। हमारे व्यवहार में हमारा दृढ़ विश्वास झलकता है। आत्म-सुझाव हमारे दृढ़ विश्वास को प्रभावित करके हमारे व्यवहार पर असर डालता है। यह हमें आने वाले कल के लिए तैयार करता है और असलियत का रूप लेकर जीवन में उतर आता है। उदाहरण के तौर पर :

- मैं इसे सँभाल सकता हूँ।
- मैं इसे कर सकता हूँ।
- मैं हिसाब में अच्छा हूँ।
- मेरी याददाश्त अच्छी है।

हमारी सबसे बड़ी ताक़त, हमारी सबसे बड़ी कमज़ोरी भी बन सकती है
Our greatest strength can become our greatest weakness

आपका कोई गुण अपने दायरे से बाहर निकल जाता है तो कमज़ोरी में बदल जाता है। उदाहरण के तौर पर सेल्स के पेशे में अच्छी तरह से बात करना एक हुनर है। अक्सर ऐसा देखा गया है कि बोलचाल में कुशल सेल्समैन ज़्यादा सफल होने लगते हैं, और फिर इसी हुनर को हद से ज़्यादा इस्तेमाल करने पर असफल भी होने लगते हैं। उनकी हालत उन्हें क़ामयाबी के पास तो ले आती है, लेकिन ज़रूरत से ज़्यादा होने पर कमज़ोरी बन जाती है और वे नाक़ामयाब होने लगते हैं।

सुनना भी एक ताक़त है। ज़रूरत से ज़्यादा बढ़ने पर यह नतीजा निकलता है कि ज़्यादा सुनना और न बोलना उसकी कमज़ोरी बन जाती है।

हमारी सबसे बड़ी कमजोरी हमारी सबसे बड़ी ताकत बन सकती है
Our greatest weakness can become our greatest strength

गुस्सा एक कमजोरी है। इसे एक ताकत के रूप में कैसे बदला जा सकता है? इसका प्रदर्शन एक महिला ने मैड बनाकर किया। मैड का मतलब है—मदर्स अगेंस्ट ड्रंक ड्राइविंग (MADD—Mothers Against Drunk Driving) नामक संस्था। एक शराबी ड्राइवर की लापरवाही से उस महिला का बच्चा मारा गया था। वह इतनी गुस्सा हुई कि उसने यह फ़ैसला किया कि समाज में वह ऐसी बातें बरदाश्त नहीं करेगी। उसने समूचे अमरीका में शराब पीकर ड्राइविंग करने के खिलाफ़ लोगों को एकजुट किया। आज वह महिला और उसका संगठन, लाखों सदस्यों के साथ एक बड़ी शक्ति बन चुका है और ज़रूरी क़ानूनी बदलाव लाने में भी सफल हो रहा है। यह गुस्से जैसे नकारात्मक भाव को एक सही मज़बूत इरादे में बदलना है। उसकी कमजोरी ही उसकी ताकत बन गई।

धैर्य रखें

Have Patience

अक्सर हम लोगों को कहते हुए सुनते हैं कि अच्छी या बुरी चीज़ को एक बार देखने, सुनने या करने से कोई असर नहीं होता, लेकिन मैं इसे सच नहीं मानता। असर भले ही नज़र न आए, लेकिन कुछ-न-कुछ असर ज़रूर होता है।

चीन में बाँस का एक ऐसा पेड़ होता है, जिसे चार साल तक रोपने, पानी देने या खाद देने के बावजूद उसके अंकुर फूटने का भी कोई निशान नहीं दिखता। लेकिन पाँचवें साल के दौरान बाँस का पौधा सिर्फ़ छह सप्ताह में 90 फीट तक बढ़ जाता है। सवाल यह उठता है कि क्या बाँस का यह पौधा सिर्फ़ छह हफ़्ते में बढ़ा या इस काम में पाँच साल लगे? जबकि इसकी जड़ में होने वाला परिवर्तन ऊपर से दिखाई नहीं दे रहा था। जब नज़र आने वाले कोई लक्षण नहीं थे, और कोई इस पौधे को पानी देना और खाद देना बंद कर देता तो क्या वह बढ़ पाता? बिल्कुल नहीं।

बाँस का यह पौधा मर जाता। हमें कुदरत से सीखने की ज़रूरत है और यह सीख बिल्कुल साफ़ है। धैर्य और विश्वास के साथ सही कार्य करते रहें। अगर नतीजा नज़र न भी आए तब भी उसका असर ज़रूर होता है।

लिस्ट बनाएँ : अपनी सारी शक्तियों और कमज़ोरियों की लिस्ट बनाएँ
Take Inventory : Make a list of all your Strengths and Weaknesses

क्रामयाब लोग अपनी कमियों को पहचानते हैं, मगर अपनी शक्तियों को बढ़ाते हैं। जब तक हम अपनी शक्तियाँ पहचानेंगे ही नहीं तो इन्हें बढ़ाएँगे कैसे ? इस बात पर ज़्यादा ध्यान दें कि आप क्या करना और बनना चाहते हैं, न कि क्या नहीं।

ताक़त (Strengths)	कमज़ोरी (Weaknesses)
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

स्वाभिमान के भाव का असली निचोड़ नीचे लिखे अब्राहम लिंकन के लफ़्ज़ों से ज़्यादा बेहतर तरीक़े से नहीं समझाया जा सकता।

ऐ दुनिया, आज मेरे बेटे का स्कूल में पहला दिन है!
World, My son starts school today !

ऐ दुनिया, मेरे बच्चे का हाथ थाम लो, आज इसका स्कूल में पहला दिन है। कुछ देर को इसके लिए हर चीज़ नई और अजनबी होगी, इसलिए मैं उम्मीद करता हूँ कि आप इसके साथ नरमी से पेश आएँ। आप तो जानते ही हैं कि इसका संसार अब तक घर तक ही सीमित था। इसने अपनी

चहारदीवारी के बाहर कभी झाँका नहीं था। यह अब तक घर का राजा रहा है। अब तक इसकी चोट पर मरहम लगाने और इसकी ठेस लगी भावनाओं को प्यार का लेप लगाने के लिए मैं हमेशा मौजूद था।

लेकिन अब बात दूसरी होगी। आज सुबह यह सीढ़ियों से उतरकर अपना नन्हा हाथ उत्साह के साथ हिलाएगा और अपनी बड़ी साहसिक यात्रा शुरू करेगा। जिसमें शायद संघर्ष भी होगा, दुख भी होगा और निराशा भी होगी।

इस संसार में जीने के लिए इसे विश्वास, प्यार और साहस की ज़रूरत होगी। इसलिए ऐ दुनिया, मैं उम्मीद करता हूँ कि आप इसके नन्हें हाथों को पकड़कर वे सब सिखाएँगे जो इसे जानना चाहिए। सिखाएँ ज़रूर, मगर हो सके हो प्यार से।

मैं जानता हूँ कि इसे एक दिन यह समझना पड़ेगा कि सभी लोग अच्छे नहीं होते—सभी स्त्री-पुरुष सच्चे नहीं होते। इसे यह भी सिखाएँ कि संसार में हर धूर्त के लिए एक अच्छा इंसान भी है। जहाँ एक दुश्मन है तो वहाँ एक दोस्त भी है। इसे शुरू में ही यह सीखने में मदद करें कि बुरे और धोँस जमाने वाले लोगों को ठिकाने लगाना सबसे आसान है।

इसे किताबों की खूबियों के बारे में बताएँ और पढ़ने के लिए प्रेरित करें। कुदरत के छिपे सौंदर्य जैसे—आसमान में उड़ते पंछी, गुनगुन करते भौरें और हरी-भरी वादियों में खिले फूलों को करीब से देखने और जानने के लिए इसे पूरा समय दें। इसे यह भी सिखाएँ कि बेईमानी की जीत से हार जाना कहीं अच्छा है। इसे तब भी अपने विचारों पर विश्वास रखना सिखाएँ जब सब कह रहे हों कि वह ग़लत है।

मेरे बच्चे को वह शक्ति दें जिससे वह भीड़ का हिस्सा न बनकर भेड़चाल न चले, जबकि सारा संसार चल रहा हो। इसे यह तो सिखाएँ कि वह दूसरों की बात सुने, लेकिन हर बात सच्चाई के तराजू पर परखे और उनमें से सिर्फ अच्छाई को ही अपनाए।

अपनी अंतरात्मा की आवाज़ को सोने-चाँदी के सिक्कों से न तौले। इसे यह सिखाएँ कि वह लोगों के कहने में न आए और अगर वह अपनी

सोच में खुद को सही पाता है तो अपने सही इरादों पर डटा रहे और संघर्ष करे। इसे नरमी से सिखाएँ लेकिन ऐ दुनिया, इसे बिगाड़ें मत और कमजोर न बनाए क्योंकि लोहा आग में तपकर ही फौलाद बनता है।

वैसे तो ऐसा कर पाना एक बहुत बड़ी बात है, मगर ऐ दुनिया, फिर भी आप ऐसा करने की कोशिश जरूर करें। आखिरकार वह एक बहुत प्यारा बेटा है।

(हस्ताक्षर)

अब्राहम लिंकन

एक्शन प्लान

1. ऐसे लोगों की जीवनियाँ पढ़ें, जिन्होंने हर निराशा को आशा की किरण में बदल दिया हो। अच्छी किताबों को पढ़ने की आदत डालें। और हौसला बुलंद करने वाले कैसेटों को रोज़ाना सुनने की आदत डालें।
2. बदले में कुछ पाने की इच्छा किए बग़ैर अपने समय और धन का कुछ हिस्सा परोपकारी कामों में लगाएँ। ऐसा आप नियमित रूप से करें।
3. बुरे असर से दूर रहें; साथियों के दबाव में न आएँ।
4. ईमानदारी और नम्रता से प्रशंसा दें और लें।
5. अपने व्यवहार और कामों की ज़िम्मेदारी खुद लेना सीखें।
6. तकलीफ़देह होने पर भी आत्म-अनुशासन सीखें।
7. ऊँचे चरित्र वाले लोगों का साथ रखें।
8. रचनात्मक बनें। अपनी कमज़ोरियों को अपनी ख़ूबियों में बदलने के रास्ते ढूँढ़ें।
9. धैर्य रखना सीखें, अगर नतीजे साफ़ न दिख रहे हों तो भी हिम्मत न छोड़ें।

*आपसी
मेलजोल*

Interpersonal Skills

अच्छी शरिक्सयत का निर्माण
BUILDING A PLEASING
PERSONALITY

इस दुनिया में मैं लोगों के साथ पेश आने वाली क़ाबिलियत को किसी भी दूसरी क़ाबिलियत की तुलना में ज़्यादा मूल्य दूँगा।
—जॉन रॉकफेलर

I will pay more for the ability to deal with people than for any other ability under the sun.
—John Rockefeller

हमारी समस्याएँ व्यवसाय संबंधित नहीं व्यक्ति संबंधित हैं। जब हम, लोगों से जुड़ी समस्याएँ सुलझा लेते हैं तब हमारे व्यवसाय से संबंधित समस्याएँ खुद-ब-खुद सुलझ जाती हैं। वस्तु-ज्ञान से ज़्यादा ज़रूरी है व्यक्ति-ज्ञान।

सफल लोग अपनी शख्सियत खुशनुमा और आकर्षक बना लेते हैं और यही बात उन्हें करिश्माई बनाती है। इससे दूसरों से दोस्ताना सहयोग पाने में मदद मिलती है। एक अच्छी या खुशनुमा शख्सियत को पहचानना तो आसान है लेकिन उसकी व्याख्या करना मुश्किल है। यह एक इंसान के चलने और बात करने के ढंग, उसकी आवाज़ के उतार-चढ़ाव, उसकी गर्मजोशी और उसके ठोस आत्म-विश्वास में झलकता है। कुछ लोग अपना आकर्षण उम्र के किसी भी दौर में नहीं खोते क्योंकि यह खूबी चेहरे और दिल, दोनों से झलकती है। एक अच्छी शख्सियत किसी इंसान के नज़रिए, तरीक़े और व्यवहार के मेल से बनती है। खुशमिजाज़ दिखना आपकी शख्सियत की सबसे बड़ी खूबी है। जो आपके चेहरे से झलकता है, वह आपके शरीर के कपड़ों से ज़्यादा महत्वपूर्ण है, क्योंकि यही आपकी अभिव्यक्ति (expression) है। किसी का आकर्षक होना सिर्फ़ जूतों की चमक या ऊपरी टीप-टॉप से नहीं दिख सकता। ख़राब चरित्र को छिपाने के लिए आकर्षक हाव-भाव का इस्तेमाल थोड़ी देर तो किया जा सकता है, लेकिन असलियत खुलते देर नहीं लगती। चरित्र के बग़ैर सिर्फ़ प्रतिभा और शख्सियत के आधार पर जो रिश्ते बनाए जाते हैं, वे ज़िंदगी में परेशानियाँ और दुख के सिवा कुछ नहीं लाते। अच्छे चरित्र के बग़ैर करिश्मा उसी तरह है जैसे अच्छाई के बिना अच्छी शक्ल। इसका सार यह है कि ज़िंदगी में सफलता हासिल करने के लिए चरित्र और करिश्मा, दोनों

का मेल होना बेहद जरूरी है।

नम्रता सबके साथ रखें, मगर नज़दीकी बहुत कम के साथ,
और उन्हें भी भरोसा करने से पहले अच्छी तरह परख लें।

सच्ची दोस्ती धीरे बढ़ने वाले पौधे की तरह है, और उसे यह
दोस्ती का दर्जा पाने से पहले मुश्किलें सहकर भी मज़बूती से
खड़ा रहना पड़ेगा। — जॉर्ज वाशिंगटन, 15 जनवरी, 1783

*Be courteous to all, but intimate with a few, and let
those few be well tried before you give them your
confidence.*

*True friendship is a plant of slow growth, and must
undergo and withstand the shocks of adversity before
it is entitled to the appellation.*

—George Washington, January, 15, 1783



जीवन एक गूँज है

Life is an Echo

एक छोटा बच्चा अपनी माँ से नाराज़ होकर चिल्लाने
लगा, “मैं तुमसे नफ़रत करता हूँ। मैं तुमसे नफ़रत
करता हूँ।” पिटने के डर से वह घर से भाग गया।

वह पहाड़ियों के पास जाकर चीख़ने लगा, “मैं तुमसे नफ़रत करता
हूँ, मैं तुमसे नफ़रत करता हूँ।” और वही आवाज़ गूँजी, “मैं तुमसे
नफ़रत करता हूँ। मैं तुमसे नफ़रत करता हूँ।” यह ज़िंदगी में पहली
बार था जब उसने कोई गूँज सुनी थी। वह डरकर अपनी माँ के पास
भागा और बोला, घाटी में एक बुरा बच्चा है जो चिल्लाता है, “मैं
तुमसे नफ़रत करता हूँ, मैं तुमसे नफ़रत करता हूँ।” उसकी माँ सारी
बात समझ गई और उसने अपने बेटे से कहा कि वह पहाड़ी पर
जाकर फिर से चिल्ला कर कहे, “मैं तुम्हें प्यार करता हूँ। मैं तुम्हें
प्यार करता हूँ।” छोटा बच्चा वहाँ गया और चिल्लाया, “मैं तुम्हें प्यार
करता हूँ, मैं तुम्हें प्यार करता हूँ” और वही आवाज़ गूँजी। इस घटना

से बच्चे को एक सीख मिली—हमारा जीवन एक गूँज की तरह है। हमें वही वापस मिलता है, जो हम देते हैं।

बेंजामिन फ्रैंकलिन (Benjamin Franklin) ने कहा है, “जब आप दूसरों के लिए अच्छे बन जाते हैं तो खुद के लिए और भी बेहतर बन जाते हैं।”

जीवन एक बूमरैंग* है

Life is a Boomerang

वे चाहे हमारे विचार हों, काम हों या व्यवहार हों आज नहीं तो कल वे उसी रूप में तेज़ी से वापस लौटते हैं।

जीवन में ऊपर उठते समय लोगों से अदब से पेश आएँ क्योंकि नीचे गिरते समय आप इन लोगों से दोबारा मिलेंगे।

नीचे लिखी कहानी ‘द बेस्ट ऑफ़...बिट्स एंड पीसेज’ (The Best of...Bits & Pieces) से ली गई है।



बहुत साल पहले दो लड़के स्टैनफोर्ड यूनिवर्सिटी में पढ़ रहे थे। एक बार उन्हें पैसे की कमी पड़ी तो उनके मन में विचार आया कि इग्नैसी पैडेरैस्की (Ignacy Paderewski) को पियानो बजाने के लिए बुलाया जाए। इससे जो पैसे इकट्ठे होंगे उन्हें वे अपनी पढ़ाई और रहने के खर्च में लगाएँगे।

उस महान पियानो वादक के मैनेजर ने 2000 डॉलर की गारंटी माँगी। उन दिनों यह एक बहुत बड़ी रकम मानी जाती थी, मगर उन दोनों लड़कों ने इसे स्वीकार कर लिया और संगीत समारोह का प्रचार करना शुरू कर दिया। उन्होंने मेहनत तो बहुत की, लेकिन 1600 डॉलर ही जमा कर पाए।

* आस्ट्रेलिया में इस्तेमाल किया जाने वाला एक तरह का औजार, जो फेंके जाने पर फेंकने वाले के पास वापस चला आता है।

समारोह के बाद इन दो लड़कों ने उस कलाकार को यह मुश्किल बताई। उन्होंने उसे 1600 डॉलर की सारी रकम दे दी और 400 डॉलर का एक करारनामा (Promissory Note) भी दिया और यह कहा कि वे यह बाक़ी रकम कमाकर जितनी जल्दी हो सके उनके पास भेज देंगे। अब तो उन्हें अपने कॉलेज की पढ़ाई का भी अंत दिखने लगा।

लेकिन पैडेरेस्की ने कहा, “नहीं बच्चो, ऐसा नहीं हो सकता। उन्होंने तब वह करारनामा फाड़ दिया और सारा पैसा भी लौटा दिया, और कहा, “इस 1600 डॉलर में से अपने सारे स्रर्च के पैसे निकाल लो और बची रकम में से 10 प्रतिशत अपने मेहनताने के रूप में ले लो, बाक़ी बची रकम में ले लूँगा।”

साल गुज़रते गए। पहला विश्व युद्ध हुआ और समाप्त हो गया। पैडेरेस्की अब पोलैंड के प्रधानमंत्री थे और अपने देश के हज़ारों भूखे लोगों के लिए खाना जुटाने के लिए संघर्ष कर रहे थे। एक आदमी जो उनकी मदद कर सकते थे, वह थे—यू.एस. फूड एंड रिलीफ ब्यूरो (U.S. food and relief bureau) के अधिकारी हर्बर्ट हूवर (Herbert Hoover)। हूवर ने बिना देर किए क़दम उठाया और हज़ारों टन अनाज पोलैंड भिजवा दिया।

पैडेरेस्की भूखे लोगों की समस्या समाप्त होने पर हर्बर्ट हूवर को इस सहायता के लिए धन्यवाद देने के लिए पेरिस पहुँचे।

“धन्यवाद की कोई ज़रूरत नहीं मि. पैडेरेस्की।” हूवर का जवाब था, “और फिर आपको शायद याद नहीं, एक बार आपने मेरी सहायता की थी जब मैं कॉलेज में विद्यार्थी था और मुश्किल में था।”

ज़िंदगी की सबसे खूबसूरत नैमत यह है कि जब भी किसी का भला किया जाए तो अपना भला कुदरती रूप से अपने आप हो जाता है।
— रॉल्फ वाल्डो इमर्सन

It is one of the most beautiful compensations of life

that no man can sincerely try to help another without helping himself.
—Ralph Waldo Emerson

अच्छाई वापसी का रास्ता ढूँढ़ लेती है; यही प्रकृति का भी नियम है। सिर्फ फल पाने की इच्छा से किसी को अच्छे काम करने की ज़रूरत नहीं है। यह तो कुदरती तौर पर अपने आप होता है।



दुनिया हमें वैसी नहीं दिखती जैसी वह है, बल्कि वैसी दिखती है जैसे हम हैं

We see things not the way they are but the way we are

यह एक ऐसे बुद्धिमान व्यक्ति की कहानी है जो अपने गाँव के बाहर बैठा हुआ था। एक यात्री उधर से गुज़रा और उसने उस व्यक्ति से पूछा, “इस गाँव में किस तरह के लोग रहते हैं, क्योंकि मैं अपना गाँव छोड़कर किसी और गाँव में बसने की सोच रहा हूँ ?” तब उस बुद्धिमान व्यक्ति ने पूछा, “तुम जिस गाँव को छोड़ना चाहते हो उस गाँव में कैसे लोग रहते हैं ?” उस आदमी ने कहा, “वे स्वार्थी, निर्दयी और रूखे हैं।” बुद्धिमान व्यक्ति ने जवाब दिया, “इस गाँव में भी ऐसे ही लोग रहते हैं।” कुछ समय बाद एक दूसरा यात्री वहाँ आया और उस बुद्धिमान व्यक्ति से वही सवाल पूछा। बुद्धिमान व्यक्ति ने उससे भी पूछा, “तुम जिस गाँव को छोड़ना चाहते हो उसमें कैसे लोग रहते हैं ?” उस यात्री ने जवाब दिया, “वहाँ लोग विनम्र, दयालु और एक-दूसरे की मदद करने वाले हैं।” तब बुद्धिमान व्यक्ति ने कहा, “इस गाँव में भी तुम्हें ऐसे ही लोग मिलेंगे।”

इस कहानी से क्या सबक मिलता है ?

आमतौर पर हम दुनिया को उस तरह नहीं देखते जैसी वह है, बल्कि जैसे हम खुद हैं वैसी देखते हैं। ज़्यादातर, दूसरे लोगों का व्यवहार हमारे ही व्यवहार का आईना होता है।

भरोसा

Trust

मेरा विश्वास है कि ज़्यादातर रिश्ते भरोसे पर आधारित होते हैं—जैसे कि मालिक/नौकर, माँ-बाप/बच्चा, पति/पत्नी, गुरु/विद्यार्थी, खरीदने वाला/बेचने वाला और ग्राहक/सेल्समैन। बिना निष्ठा और ईमानदारी के भरोसा कैसे हो सकता है? भरोसे का संकट में पड़ने का मतलब है—सच्चाई का संकट में पड़ना। भरोसा भरोसेमंद बनने का नतीजा है।

किन-किन बातों से भरोसा पैदा होता है :

- विश्वसनीयता (Reliability)—कमिटमेंट से आती है और पहले से अंदाज़ा लगाने की क्षमता देती है।
- स्थिरता (Consistency)—विश्वास बढ़ाती है।
- सम्मान (Respect)—खुद के और दूसरों के प्रति शिष्टता और परवाह करने का भाव पैदा करता है।
- निष्पक्षता (Fairness)—न्याय और निष्ठा के भाव को जगाता है।
- खुलापन (Openness)—बिना संकोच के हर चीज़ के लिए खुला रास्ता।
- समता (Congruence)—कथनी और करनी में समानता होती है। अगर कोई कहता कुछ है और करता कुछ है तो आप उसका कैसे यक़ीन करेंगे?
- निपुणता (Competence)—क्राबिलियत और सेवा की भावना से यह गुण आता है।
- ईमानदारी (Integrity)—ईमानदारी विश्वास का महत्वपूर्ण अंग है।
- स्वीकृति (Acceptance)—सुधार के प्रयास के बावजूद हमें एक-दूसरे की कमियों और खूबियों को एक हद तक कुबूल करने की ज़रूरत है।
- चरित्र (Character)—किसी इंसान में कितनी ही योग्यता क्यों न हो, लेकिन अगर वह चरित्रहीन है तो उस पर विश्वास नहीं किया जा सकता।

भरोसे का महत्त्व प्यार से भी ज़्यादा हो सकता है। हम कुछ लोगों को प्यार तो कर सकते हैं, लेकिन उन पर भरोसा नहीं कर सकते। रिश्ते बैंक एकाउंट (bank account) की तरह हैं : हम उनमें जितना जमा करते हैं, उतने ही वे बढ़ते जाते हैं इसलिए हम उतना ही निकाल भी सकते हैं; लेकिन अगर आप बिना जमा किए निकालने की कोशिश करेंगे तो निराशा ही हाथ लगेगी।

कई बार हम महसूस करते हैं कि हमने ज़्यादा निकाल लिया है, मगर सच्चाई यह होती है कि हमने बहुत कम ही जमा किया होता है।

खराब रिश्तों और भरोसे की कमी के कुछ नतीजे नीचे बताए गए हैं :

- तनाव (Stress)
- खराब सेहत (Poor Health)
- आपसी समझ की कमी (Lack of Communication)
- अविश्वास (Distrust)
- चिड़चिड़ापन (Irritation)
- क्रोध (Anger)
- बंद दिमाग या संकुचित सोच (Close-mindedness)
- पूर्वग्रह (Prejudice)
- टीम स्पीट का अभाव (No team spirit)
- आत्म-बल का टूटना (Breakdown of Morals)
- अविश्वसनीयता (Lack of Credibility)
- असहयोग का व्यवहार (Uncooperative Behavior)
- कमजोर स्वाभिमान (Poor Self-Esteem)
- टकराव (Conflict)
- संदेह (Suspicion)
- निराशा या मायूसी (Frustration)
- उत्पादकता में कमी (Lack of Productivity)
- उदासीनता (Unhappiness)
- अकेलापन (Isolation)

वे कौन से कारक हैं जो सही रिश्तों को बनाने और क़ायम रखने में बाधक बनते हैं?

What are some factors that prevent building and maintaining positive relationships?

इनमें से ज़्यादातर के मायने साफ़ हैं या उनका विवरण इस चैप्टर के आखिरी में दिया गया है।

- खुदगर्जी (Selfishness)
- तहजीब की कमी (Lack of courtesy)
- लापरवाह व्यवहार (Inconsiderate behavior)
- वादों को पूरा न करना (Not meeting commitments)
- रूखा या बदतमीज़ व्यवहार (Rude Behavior)
- सच्चाई और ईमानदारी का अभाव (Lack of integrity and honesty)
- स्वार्थी (Self-centeredness)—एक इंसान जो सिर्फ़ अपने बारे में ही सोचता है वह खुद को बहुत छोटा बना लेता है।
- अड़ियलपन (Arrogance)—एक अड़ियल व्यक्ति अपने विचारों और ज्ञान से संतुष्ट रहता है। उसके हमेशा अज़ानी बने रहने की पूरी गारंटी (guarantee) है।
- अहंकार (Conceit)—चूँकि कुदरत ख़ाली जगह को पसंद नहीं करती इसीलिए वह ख़ाली दिमाग़ को अहंकार से भर देती है।

जॉन ने डींग हाँकी, “मेरे बेटे को मुझसे बुद्धिमत्ता मिलती है।” तो उसकी पत्नी ने जवाब दिया, “ज़रूर ऐसा ही हुआ होगा क्योंकि मेरी बुद्धिमत्ता तो मेरे पास ही है।”

- घटिया नज़रिया (Negative attitude)
- बंद दिमाग़ (Closed mind)
- ध्यान से सुनने की कमी (Lack of listening)
- शक्की मिजाज़ (Suspicious nature)
- नैतिक मूल्यों के सम्मान की कमी (Lack of respect for

values—Low morals)

- अनुशासन की कमी (Lack of discipline)
- दया का अभाव—क्रूरता कमजोरी की निशानी है (Lack of compassion—cruelty is a sign of weakness)
- उतावलापन (Impatience)
- क्रोध (Anger)—गुस्सा इंसान को मुश्किल में डालता है और अहंकार उसे वहीं बनाए रखता है।
- हेरा-फेरी करने की आदत (Manipulative behavior)
- सामना करने की शक्ति का अभाव (Escapist behavior)
- भावुक स्वभाव (Touchy nature)
- अस्थिरता (Inconsistency)
- सच्चाई का सामना या स्वीकार न करने की इच्छा (Unwillingness to accept the truth)
- पिछले बुरे अनुभव (Past bad experience)
- लापरवाही का नज़रिया (An uncaring attitude)—उपेक्षा एक अच्छा अहसास नहीं है। यह बेरुखी दिखाता है।
- लालच (Greed)—समुद्र के पानी की तरह है : जितना पीते हैं उतनी ही प्यास बढ़ती है।

इस सूची में शायद सारी बातें नहीं हैं। हममें से ज़्यादातर में ऊपर लिखी कुछ बातें हो सकती हैं। किसी में एक बात ज़्यादा हो सकती है और किसी में एक कम। उद्देश्य इन क्षेत्रों को परखना और सही राह पर लगाना है।

अहंकार और गर्व में अंतर

The difference between Ego and Pride

अहंकार सही रिश्ते बनाने में सबसे बड़ी रुकावट होता है। अहंकार अपने आपमें नशा है। अहंकार एक झूठा गर्व है जो ज़िद और अड़ियलपने में बदलता है। गर्व आनंद और संतुष्टि का वह भाव है जो सही रूप में किसी

काम को विनम्रता से किए जाने को कहते हैं। अहंकार से दिमाग चढ़ जाता है, जबकि गर्व के भाव से सिर ऊँचा होता है। जितना दिमाग चढ़ा होगा उतनी बड़ी सिरदर्दी होगी, और जितना दिल बड़ा होगा उतनी विनम्रता होगी।

चाहे किसी की उपलब्धियाँ कितनी ही बड़ी क्यों न हों, बददिमागी का किसी को हक़ नहीं है। गर्व ज़रूर होना चाहिए, लेकिन बददिमागी नहीं।

अहंकार—‘मैं सब कुछ जानता हूँ’ का नज़रिया

Ego—The ‘I know it all’ Attitude

एक अहंकारी व्यक्ति की दुनिया उसी से शुरू होती है, और उसी पर ख़त्म होती है, और वह समझता है कि उसके लिए उसी के चारों ओर घूमती है। एक बॉस ने अपने एक अधिकारी से पूछा, “उसे वेतन में वृद्धि की कैसी ज़रूरत है?” उस अधिकारी ने कहा, “बहुत ज़्यादा, मैं भगवान से इसकी प्रार्थना करता रहा हूँ।” बॉस ने जवाब दिया, “अब तुम्हें यह नहीं मिल सकती क्योंकि तुमने मुझसे ऊँचे अधिकारी से बात की है।”

एक अहंकारी दूसरों को सदा नीचा दिखाता है।

अहंकार का भाव ऐसा बाम है जो मूर्खता के दर्द को कम कर देता है।
—न्यूट रॉकने

Egotism is the anaesthetic that deadens the pain of stupidity.
—Knut Rockne

अपनी भलाई देखने और स्वार्थी होने में क्या अंतर है?

What is the difference between selfishness and self-interest?

इन दोनों शब्दों के बीच का फ़र्क़ समझना ज़रूरी है।

स्वार्थी होना घटिया और बर्बादी लाने वाला होता है। यह रिश्तों को

तोड़ता है क्योंकि यह ग़लत मूल्यों पर आधारित होता है। यह हार या जीत के सिद्धांत पर विश्वास करता है। अपनी भलाई देखना सही है। यह धन-दौलत, मानसिक शांति, अच्छी सेहत और खुशियों को बढ़ाता है और इनका स्वागत करता है। अपनी भलाई देखने की भावना सबकी जीत में विश्वास करती है।

ईर्ष्या/द्वेष—केकड़ा प्रवृत्ति

Envy/Jealousy-Crab Mentality

केकड़ा प्रवृत्ति क्या है? क्या आप जानते हैं कि केकड़ों को किस प्रकार पकड़ा जाता है? केकड़ों को पकड़ने के लिए एक ऐसे बक्से का इस्तेमाल होता है जिसका एक भाग खुला होता है जिससे केकड़ा अंदर जा सके। इसका तला तो होता है लेकिन ढक्कन नहीं होता। जब बक्सा भर जाता है तो इसको बंद कर दिया जाता है। केकड़े रेंगते हुए आसानी से बाहर निकलकर आज़ाद हो सकते थे, मगर ऐसा हो नहीं पाता क्योंकि केकड़ों की प्रवृत्ति ऐसा होने से रोकती है। जैसे ही कोई केकड़ा रेंगकर बाहर निकलने की कोशिश करता है, दूसरे उसे नीचे खींच लेते हैं, इस तरह से कोई भी केकड़ा बाहर नहीं निकल पाता। सोचिए उनका क्या हश्र होता है?

ईर्ष्या करने वाले लोगों पर भी यही बात लागू होती है। वे जीवन में कभी आगे नहीं बढ़ते और दूसरों को भी नहीं बढ़ने देते। ईर्ष्या कमज़ोर स्वाभिमान का लक्षण है। यह सर्वव्यापी दुर्गुण है। सबसे बड़ी चुनौती उस समय आती है जब किसी देश का राष्ट्रीय-चरित्र ईर्ष्या करना बन जाता है। देश पिछड़ने लगता है, आने वाली पीढ़ियों को इसके भयंकर नतीजे भुगतने पड़ते हैं। ईर्ष्या लोगों को भ्रष्ट बना देती है।

हमें खुले दिमाग का होना चाहिए न कि ख़ाली दिमाग का

One should have an open mind rather than an empty mind

खुले दिमाग और ख़ाली दिमाग में क्या अंतर है? खुला दिमाग लचीला (flexible) होता है; यह गुणों के आधार पर किसी विचार को स्वीकार

या अस्वीकार कर सकता है। खाली दिमाग में अच्छी या बुरी कोई भी बात भरी जा सकती है। यह बिना जाँचे-परखे कुछ भी स्वीकार कर लेता है।

अच्छी शख्सियत बनाने के क़दम

Steps to Building a positive personality

पहला क़दम : ज़िम्मेदारी स्वीकार करें

Step 1 : Accept Responsibility

“ज़िम्मेदारियाँ उस व्यक्ति की तरफ़ खिंची चली आती हैं जो उन्हें कंधे पर उठा सकता है।” — एल्बर्ट हब्बर्ड

Responsibilities gravitate to the person who can shoulder them. — Elbert Hubbard

जब लोग अतिरिक्त ज़िम्मेदारियों को स्वीकार करते हैं तो अपनी उन्नति का मार्ग खुद ही खोल देते हैं। जवाबदेही को स्वीकार करना ही ज़िम्मेदार व्यवहार है और यह उसकी समझदारी और परिपक्वता (Maturity) को दिखाता है। ज़िम्मेदारी कुबूल करना हमारे नज़रिए और उस माहौल की छवि है जिसमें हम रहते हैं। ज़्यादातर लोग कुछ अच्छा होने पर तुरंत श्रेय (credit) ले लेते हैं, मगर बहुत कम लोग ऐसे हैं जो ग़लती होने पर अपनी ज़िम्मेदारी स्वीकार करते हैं। किसी व्यक्ति के ज़िम्मेदारियों को स्वीकार नहीं करने का यह मतलब नहीं कि उनसे छुटकारा मिल गया है। हमारा उद्देश्य ज़िम्मेदार व्यवहार को बढ़ावा देना है। ज़िम्मेदारी की भावना का विकास बचपन से ही किया जाना चाहिए। आज्ञापालन के बग़ैर इसे सिखाया नहीं जा सकता।

इलजाम लगाने का खेल बंद करें

stop the Blame Game

यह कहना छोड़ दो कि :

- हर कोई ऐसा करता है
- ऐसा तो कोई नहीं करता
- सारा दोष तुम्हारा है

जो लोग खुद ज़िम्मेदारी नहीं उठाते वे लोग माँ-बाप, गुरु, वंश (genes), ऊपरवाले, भाग्य या ग्रह-नक्षत्रों को दोष देते हैं।

जॉनी बोला, “मम्मी, ज़िम्मी ने खिड़की का शीशा तोड़ दिया।” माँ ने पूछा, “उसने ऐसा कैसे किया?” जॉनी ने उत्तर दिया, “जब मैंने उस पर पत्थर फेंका तो वह झुक गया।”

जो लोग बिना ज़िम्मेदारी स्वीकार किए अपने अधिकारों का प्रयोग करते हैं, वे अक्सर अपने अधिकारों को भी खो बैठते हैं।

ज़िम्मेदारी में सोच-विचार कर काम करना शामिल है।

ज़िम्मेदारियों से मुँह मोड़ना छोटेपन का नतीजा है

Pettiness causes us to ignore our responsibilities

ज़रा सोचकर देखिए। छोटे या तंग दिमाग वाले वे काम भी दूसरों पर डालने में व्यस्त रहते हैं जो उन्हें खुद करने की ज़रूरत है।

सामाजिक ज़िम्मेदारी

Social Responsibility

पुरानी भारतीय मान्यता हमें यह सिखाती है कि हमारी पहली ज़िम्मेदारी समाज के प्रति है, दूसरी परिवार के प्रति और तीसरी खुद के प्रति। उस समाज का पतन होने लगता है जिसमें इसका क्रम उलटा होता है। सामाजिक ज़िम्मेदारी हर नागरिक की नैतिक ज़िम्मेदारी भी होनी चाहिए। ज़िम्मेदारी और आज़ादी हाथ में हाथ डाले चलती हैं। एक अच्छे नागरिक की यह पहचान है कि वह अपना बोझ खुद उठाने को तैयार रहे।

महानता की कीमत ज़िम्मेदारी है। —विंस्टन चर्चिल

The price of greatness is responsibility.

—Winston Churchill

समाजों की बर्बादी चोर-उच्चकों की करतूतों (activities) से नहीं होती, बल्कि अच्छे लोगों के निकम्मेपन (inactivity) से होती है। कैसा विरोधाभास है! अगर वे निकम्मे बनकर बर्बादी सहते हैं तो वे अच्छे कैसे हो सकते हैं? सवाल यह है कि क्या वे अपनी सामाजिक ज़िम्मेदारियों का पालन कर रहे हैं?

बुराई के जड़ जमाने के लिए इतना काफी है कि अच्छे लोग कुछ न करें, और बुराई जड़ पकड़ लेगी। — एडमंड बर्क

For evil to flourish, good people have to do nothing and evil shall flourish. —Edmund Burke



दूसरा क्रदम : दूसरे के लिए सोच

Step 2 : Consideration

एक दिन एक दस साल का बच्चा एक आइसक्रीम की दुकान पर गया और टेबल पर बैठकर एक वेटर से पूछा, “एक कोन (cone) आइसक्रीम कितने की है?” वेटर ने कहा, “पचहत्तर सेंट्स।” बच्चा हाथ में पकड़े सिक्कों को गिनने लगा, फिर उसने पूछा कि छोटी कप वाली आइसक्रीम कितने की है। वेटर ने बेसब्री से कहा, “पैंसठ सेंट्स।” लड़का बोला, “मुझे छोटा कप ही दे दो।” उसने आइसक्रीम ली, पैसे दिए और चला गया। जब वेटर खाली प्लेट उठाने के लिए आया तो उसने जो कुछ देखा वह बात उसके मन को छू गई। वहाँ दस सेंट्स ‘टिप’ के रखे हुए थे। उस छोटे बच्चे ने उस वेटर का खयाल किया। उसने संवेदनशीलता दिखाई थी। उसने खुद से पहले दूसरे के बारे में सोचा।

अगर हम सब एक-दूसरे के लिए उस छोटे बच्चे की तरह सोचें तो यह दुनिया कितनी हसीन हो जाएगी। दूसरों का खयाल करें और नम्रता व शिष्टता दिखाएँ। दूसरों का खयाल रखना यह दिखाता है कि हम उनकी परवाह करते हैं।



तीसरा क्रम : सबकी जीत की सोचें

Step 3 : Think Win/Win

मरने के बाद जब एक आदमी सेंट पीटर (St. Peter) के पास पहुँचा तो उन्होंने उस आदमी से पूछा कि तुम स्वर्ग में जाना चाहोगे या नरक में। उस आदमी ने कहा फ़ैसला करने से पहले क्या मैं दोनों जगहें देख सकता हूँ। सेंट पीटर पहले उसे नरक में ले गए, वहाँ उसने एक बहुत बड़ा हॉल देखा जिसमें एक बड़ी मेज पर ढेर सारा खाना रखा था और मधुर संगीत बज रहा था। उसने पीले और उदास चेहरे वाले लोगों की कतारें भी देखीं। वे बहुत भूखे जान पड़ रहे थे और वहाँ कोई हँसी-ख़ुशी न थी। उसने एक और बात पर ग़ौर किया कि उनके हाथों में चार फुट लंबे काँटे और छुरियाँ बँधी थीं जिनसे वे खाने की कोशिश कर रहे थे। मगर वे खा नहीं पा रहे थे।

फिर वह आदमी स्वर्ग देखने गया। वहाँ भी एक बड़े हॉल में एक बड़ी मेज पर ढेर सारा खाना लगा था और मधुर संगीत बज रहा था। उसने मेज के दोनों तरफ़ लोगों की लंबी कतारें देखीं, जिनके हाथों में चार फुट लंबे छुरी और काँटे बँधे हुए थे, मगर यहाँ उसने एक अलग बात देखी। यहाँ लोग हँस-खेल रहे थे। संतुष्ट और स्वस्थ दिख रहे थे। उसने देखा कि लोग एक-दूसरे को खाना खिला रहे थे, जिसका नतीजा था—ख़ुशहाली और संतुष्टि क्योंकि वे लोग सिर्फ़ अपने बारे में ही नहीं सोच रहे थे, बल्कि सबकी जीत के बारे में सोच रहे थे। यही बात हमारे जीवन पर भी लागू होती है। जब हम अपने ग्राहकों, अपने परिवार, अपने मालिक, अपने कर्मचारियों की सेवा करते हैं तो हमें जीत ख़ुद-ब-ख़ुद मिल जाती है।

चौथा क्रम : अपने शब्दों को सावधानी से चुनें

Step 4 : Choose your words carefully

जो मन में आए वही बोलने से आदमी को बाद में वह सुनना पड़ता है जो उसे पसंद नहीं होता। व्यावहारिक रूप से समझदार बनें। व्यावहारिक

जीत आपकी

रूप से समझदार होने का मतलब है कि आप अपने शब्दों का चुनाव समझदारी और होशियारी से करें, और जानें कि आप कितनी दूर तक जा सकते हैं। इसका यह भी मतलब है कि जानें कि क्या कहें और क्या अनकहा छोड़ दें। व्यवहार कुशलता के बिना प्रतिभा हमेशा काम नहीं आ सकती। शब्दों से हमारा नज़रिया झलकता है। शब्द हमारी भावनाओं को चोट पहुँचा सकते हैं और हमारे रिश्तों को तोड़ सकते हैं। लोगों को इतनी चोट तो कुदरती विनाश से भी नहीं पहुँचती जितनी कि अपशब्द या कठोर शब्दों से पहुँचती है। सोच के बोले, न कि बोल के सोचे। बुद्धिमत्ता और बेवकूफी में यही फ़र्क़ है। ज़रूरत से ज़्यादा बोलने का मतलब यह नहीं होता कि आप बातचीत में कुशल हैं। बोलिए कम; कहिए ज़्यादा (talk less; say more)।

एक बेवकूफ़ बिना सोचे-समझे बोलता है; एक बुद्धिमान सोच-समझकर कहता है।

कडुवाहट भरे शब्द लाइलाज नुक़सान पहुँचा सकते हैं। माँ-बाप जिस प्रकार अपने बच्चों से बातचीत करते हैं उसी से उनके भविष्य को आकार मिलता है।



मुँह से निकले शब्द लौटाए नहीं जा सकते
Spoken words can't be retrieved

एक किसान ने अपने पड़ोसी की निंदा की। अपनी ग़लती का अहसास होने पर वह पादरी के पास पश्चाताप करने गया। पादरी ने उससे कहा कि वह पंखों से भरा एक थैला शहर के बीचों-बीच बिखेर दे। किसान ने वही किया, फिर पादरी ने कहा कि जाओ और सभी पंख थैले में भर लाओ। किसान ने ऐसा करने की बहुत कोशिश की, मगर सारे पंख हवा से इधर-उधर उड़ गए थे। जब वह ख़ाली थैला लेकर लौटा तो पादरी ने कहा कि यही बात हमारे जीवन पर भी लागू होती है। तुमने बात तो आसानी से कह दी, लेकिन उसे वापस नहीं ले सकते, इसलिए शब्दों के चुनाव में बहुत ज़्यादा सावधानी बरतो।

पाँचवाँ क्रम : आलोचना और शिकायत न करें

Step 5 : Don't criticize and complain

जब मैं आलोचना की बात करता हूँ तो मेरा मतलब नकारात्मक आलोचना से है। हम आलोचना क्यों न करें? जब किसी की बुराई की जाती है तो उसका रवैया खुद को बचाने का हो जाता है। क्या इसका मतलब है कि हमें कभी आलोचना नहीं करनी चाहिए, या क्या हम सही आलोचना कर सकते हैं?

एक आलोचक एक ड्राइवर को पागल बना देने वाले बैक-सीट (back seat) ड्राइवर की तरह होता है।

सही आलोचना

Positive Criticism

रचनात्मक (constructive) आलोचना क्या है? इसका मतलब है—मदद करने के उद्देश्य से की गई आलोचना, बजाए नीचा दिखाने के। आलोचना करते समय सुझाव देना भी ज़रूरी है। व्यवहार की आलोचना करें न कि व्यक्ति की, क्योंकि जब हम व्यक्ति की आलोचना करते हैं तो उसके स्वाभिमान को ठेस पहुँचाते हैं। सहायता करने की इच्छा होने पर ही आलोचना करने का हक़ मिलता है। जब तक आलोचना देने वाले को दुखदायक है तब तक उसे सही तरीक़े से आलोचना करने का हक़ है और जब आलोचना देने वाले को यह आनंद देने लगे तो उसे आलोचना करने का कोई हक़ नहीं है।

दूसरों को प्रेरित करने के लिए की गई आलोचना के कुछ सुझाव :

- कोच बनें—सहायता करने की भावना से आलोचना करें। कोच अपने खिलाड़ियों की आलोचना उनके खेल को सुधारने के लिए करता है।
- दूसरों को समझना और उनकी परवाह करना एक प्रेरक का काम करता है।
- नज़रिए का लक्ष्य, सुधारने वाला होना चाहिए, न कि सज़ा

देने वाला।

- यह कहने के बजाए कि 'तुम हमेशा' या 'तुम कभी नहीं' अपनी आलोचना सीधे शब्दों में करें। घुमा-फिरा कर बात करना तकलीफ़ देती है।
- असलियत या हक़ीक़त को जानें। बिना सोचे-समझे किसी बात का मतलब न निकालें। हमें अपनी राय रखने का तो हक़ है, लेकिन ग़लत तथ्यों को स्वीकार करने का हक़ नहीं है। आलोचना करने में जल्दबाज़ी न दिखाएँ।
- शांत और दृढ़ रहें।
- आलोचना समझाने के लिए करें, न कि डराने-धमकाने के लिए।
- अगर आलोचना सही तरीक़े से की जाए तो इसकी ज़रूरत बार-बार नहीं पड़नी चाहिए।
- आलोचना हमेशा अकेले में करें, सबके सामने नहीं। ऐसा क्यों? क्योंकि ऐसा करने से स्वाभिमान बना रहता है, जबकि दूसरों के सामने आलोचना करना अपमानजनक हो सकता है।
- दूसरे इंसान को अपनी सफ़ाई में कहने का मौक़ा दें।
- उन्हें ग़लतियाँ सुधारने के फ़ायदे बताएँ।
- और न सुधारने के नुक़सान भी बताएँ।
- काम की आलोचना करें काम करने वाले की नहीं।
- आपसी नाराज़गी आलोचना में न लाएँ।
- सुधार के लिए सलाह-मशवरा लें।
- काम पर उँगली उठाएँ, इरादों पर नहीं। अगर इरादों पर ही संदेह हो तो संबंध तोड़ देना ही बेहतर हो सकता है।
- आलोचना दायरे में ही सीमित रखें, इसे ज़रूरत से ज़्यादा न करें। आलोचना दवा देने की तरह है। दवा सही मात्रा में देना या लेना ही ठीक है। ज़्यादा देने से नुक़सान होगा और कम का असर नहीं होगा। उसी तरह आलोचना भी दायरे में होनी चाहिए, सही ढंग से किए जाने पर यह बहुत फ़ायदेमंद हो सकती है।
- आलोचना करने पर अगर लोग अपनी ग़लतियाँ सुधार लेते हैं और सही क़दम उठाते हैं तो उन्हें शाबाशी दें।

- अपनी बात सकारात्मक रख और प्रशंसा के साथ खत्म करें।

आलोचना लेना या स्वीकार करना

Receiving Criticism

ऐसा कभी-कभी हो सकता है कि हमारी आलोचना ग़लत या सही ढंग से की जाती हो। दुनिया में महान लोगों की भी आलोचना हुई है। सही आलोचना फ़ायदेमंद हो सकती है और इसे एक अच्छी सलाह के रूप में स्वीकार करना चाहिए। नाजायज़ आलोचना एक छिपी हुई तारीफ़ का रूप है। आम लोग जीतने वालों को पसंद नहीं करते। जब लोग सफल नहीं होते तो आलोचकों के पास कहने के लिए कुछ नहीं होता।

आलोचना से हमेशा बचे रहने के लिए केवल एक ही तरीका है कि आप न तो कुछ करें, न कहें और न ही कुछ रखें तो आप एक बहुत बड़े नकारा इंसान बन जाते हैं।

ग़लत आलोचना इन दो वजहों से आती है :

1. अज्ञानता (Ignorance) : जब अज्ञानता की वजह से आलोचना होती है तो सही जानकारी देकर आसानी से स्थिति में सुधार लाया जा सकता है।
2. ईर्ष्या (Jealousy) : जब ईर्ष्या की वजह से आलोचना होती है तो इसे छिपी हुई तारीफ़ के रूप में स्वीकार करें। आपकी ग़लत आलोचना इसलिए हो रही है कि आलोचक खुद को आपकी जगह देखना चाहता है, लेकिन वहाँ न हो सकने की वजह से वह तारीफ़ की जगह आपकी आलोचना करता है। जिस पेड़ पर सबसे ज़्यादा फल लगते हैं, उसी पर सबसे ज़्यादा पत्थर मारे जाते हैं।

रचनात्मक आलोचना को स्वीकार करने की क़ाबिलियत न होना कमज़ोर स्वाभिमान को दिखाता है। आलोचना को स्वीकार करने के कुछ सुझाव :

- इसको सही ढंग से लें। इसे बड़प्पन के साथ स्वीकार करें, न कि मनमुटाव के साथ।
- इससे सीख लें।
- खुले मन से इसे स्वीकारें, परखें और अगर ठीक लगे तो इस पर अमल करें।
- उस इंसान के शुक्रगुजार हों जो आपकी रचनात्मक आलोचना करता है क्योंकि वह आपका शुभचिंतक है और आपकी सहायता करना चाहता है।
- ऊँचे स्वाभिमान वाला व्यक्ति सकारात्मक आलोचना को स्वीकार करके बेहतर बनता है, न कि खराब।

ज्यादातर लोगों के साथ समस्या यह है कि वे झूठी तारीफ़ सुनकर बर्बाद होना तो पसंद करेंगे, बजाए इसके कि सही आलोचना स्वीकार करके जीतना और आगे बढ़ना।

शिकायतें

Complaints

कुछ लोगों को शिकायतें करने की बीमारी होती है। अगर गर्मी है, तो बहुत गर्मी है; अगर ठंड है, तो बहुत ठंड है। उनके लिए हर दिन खराब है। जब सब कुछ ठीक-ठाक हो तो भी वे शिकायत करते हैं। शिकायतें करना अच्छा क्यों नहीं है? क्योंकि अगर आपको समस्या है, तो 50 प्रतिशत लोग इस बात की परवाह ही नहीं करते और दूसरे 50 प्रतिशत लोग इसलिए खुश होते हैं कि आपको कोई समस्या है। फिर शिकायत करने से फ़ायदा क्या है? इससे कोई नतीजा नहीं निकलता। यह शख्सियत का हिस्सा बन जाती है। क्या इसका यह मतलब हुआ कि हमें कभी शिकायत नहीं करनी चाहिए या शिकायत का मौक़ा नहीं देना चाहिए? ऐसा बिल्कुल नहीं है। ठीक आलोचना की तरह अगर इसे सही ढंग से किया जाए तो शिकायत उपयोगी भी हो सकती है। रचनात्मक ढंग से की गई शिकायत :

- यह दिखाती है कि शिकायत करने वाला परवाह करता है।
- जिसकी शिकायत होती है उसे सुधार का दूसरा मौक़ा मिलता है।

छठा क्रम : मुस्कराएँ और दयालु बनें

Step 6 : Smile and be kind

मुस्कान (Smile)*

मुस्कान की कोई क्रीमत नहीं होती, मगर यह बहुत कुछ रचती है यह पाने वाले को खुशहाल करती है, देने वाले का कुछ घटता नहीं यह क्षणिक होती है लेकिन यह यादों में सदा के लिए रह सकती है

कोई इतना अमीर नहीं कि इसके बगैर काम चला ले,
और कोई इतना गरीब नहीं कि इसके फायदों को न पा सके
यह घर में खुशहाली लाती है, व्यापार में ख्याति बढ़ाती है,
और यह दोस्तों की पहचान है।

यह थके हुआ के लिए आराम है, निराश लोगों के लिए रोशनी,
उदास के लिए सुनहरी धूप, और हर मुश्किल के लिए
कुदरत की सबसे अच्छी दवा।

तब भी न तो यह भीख में, न खरीदने से,
न उधार माँगने से और न चुराने से मिलती है,
क्योंकि यह एक ऐसी चीज़ है जो तब तक किसी काम की नहीं,
जब तक आप इसे किसी को दे न दें।

दिन-भर की भागदौड़ में कुछ परिचित हो सकते हैं
कि इतने थके हो कि मुस्करा न सकें।

तो उन्हें अपनी ही मुस्कान दीजिए।
किसी को मुस्कान की उतनी ज़रूरत नहीं होती जितनी कि उसे
जो खुद किसी को अपनी मुस्कान न दे सके।

खुशमिजाज़ी अच्छाई से आती है। एक मुस्कान बनावटी भी हो सकती है और सच्ची भी। मुद्दे की बात यह है कि मुस्कान असली हो। मुस्कराने से ज़्यादा मस्लस तयोरियाँ चढ़ाने में लगती हैं। मुस्कुराना तयौरियाँ चढ़ाने से आसान है। इससे सूरत निखरती है। मुस्कान एक से

* 'The Best of...Bits and Pieces' से।

दूसरे को फैलती है, यह सूरत को निखारने का सबसे सस्ता तरीका है। हँसते हुए नूरानी चेहरे को हमेशा पसंद किया जाता है। एक चिड़चिड़े इंसान के साथ कौन रहना चाहेगा? कोई नहीं, सिवाए उससे भी बड़े चिड़चिड़े के। एक सच्ची मुस्कान वैसे ही पता चल जाती है जैसे एक झूठी मुस्कान।

सातवाँ क्रम : दूसरों के व्यवहार का सही अर्थ लगाएँ

Step 7 : Put positive Interpretation on other people's behavior

पूरी जानकारी नहीं होने की वजह से लोग आदतन दूसरों द्वारा किए गए या नहीं किए गए काम का ग़लत अर्थ लगाते हैं। कुछ लोग एक भ्रम से पीड़ित रहते हैं। वे समझते हैं कि दुनिया उनके खिलाफ़ है और पीछे पड़ी हुई है। मगर ऐसा नहीं है। एक सकारात्मक शुरुआत करने से हमें एक आकर्षक व्यक्तित्व बनाने का अच्छा मौका मिलता है जिससे हमारे रिश्ते बेहतर बनते हैं।

मिसाल के तौर पर, ऐसा कितनी बार हुआ है कि हम फ़ोन करते हैं, लेकिन दूसरी तरफ़ से दो दिन तक कोई जवाब नहीं आता। तब पहली बात जो हमारे मन में आती है वह यह है कि उन्होंने जवाब देने का भी कष्ट नहीं उठाया या उन्होंने मेरी उपेक्षा की। यह नकारात्मक सोच है। हो सकता है :

- उन्होंने कोशिश की हो, मगर आपका नंबर न मिला हो
- उन्होंने कोई संदेश छोड़ा हो जो आपको न मिला हो
- उन्हें कोई मुश्किल आ गई हो
- उन्हें हमारा संदेश मिला ही न हो

और भी बहुत से कारण हो सकते हैं, बेहतर है कि हम उसे संदेह का लाभ (benefit of doubt) दे दें और यही सोचें कि उसकी ग़लती नहीं थी और सकारात्मक ढंग से अपना काम जारी रखें।

आठवाँ क्रम : अच्छे श्रोता बनें

Step 8 : Be a good listener

खुद से ये सवाल करें, आपको कैसा लगता है जब आप चाहते हैं कि कोई व्यक्ति आपकी बात सुनें लेकिन :

- वे सुनने से ज़्यादा बोलें
- आपकी पहली बात पर वे असहमति प्रकट करें
- वे हर क्रम पर आपको टोकें
- वे बेसब्री दिखाएँ और आपके हर वाक्य को खुद पूरा करें
- वे शरीर से मौजूद हो लेकिन दिमाग से नहीं
- वे सुने लेकिन समझे नहीं, आपको हर बात तीन बार दोहरानी पड़े क्योंकि वे आपकी बात ध्यान से नहीं सुन रहे
- वे मुद्दे से हटकर नतीजों पर पहुँचें जिनका तथ्यों से कोई मतलब ही नहीं है
- वे ऐसे सवाल पूछें जिनका मुद्दों से कोई मतलब नहीं है
- उनका ध्यान इधर-उधर भटक रहा हो
- वे न तो ध्यान दे रहे हों और न सुन रहे हों

ये सभी बातें इस बात को दिखाती हैं कि उस इंसान को आपकी बातों या मुद्दों में कोई रुचि या दिलचस्पी नहीं और उसमें शिष्टाचार का अभाव है।

क्या नीचे लिखी बातें आपकी अनुसूची किए जाने पर आपके मन के भाव को दिखाती हैं?

- | | |
|--------------------------|----------------------------|
| ● उपेक्षित (Neglected) | ● नीचा दिखाना (Belittled) |
| ● अस्वीकृत (Rejected) | ● नाराज़ (Annoyed) |
| ● निराश (Dejected) | ● बेवकूफ़ (Stupid) |
| ● मायूस (Let down) | ● महत्त्वहीन (Worthless) |
| ● मामूलीपन (Unimportant) | ● शर्मिंदा (Embarrassed) |
| ● छोटा (Small) | ● प्रेरणाहीन (Demotivated) |
| ● अनदेखी (Ignored) | ● हताश (Disheartened) |

अब इसका दूसरा पहलू देखें। आपको कैसा महसूस होता है जब आप चाहते हैं कि कोई आपकी बात सुने और :

- आपको संतुष्ट बनाए
- सारा ध्यान आपकी तरफ लगाए
- ज़रूरी और विषय से जुड़े सवाल पूछे
- आपकी बातों में दिलचस्पी ले

ध्यानपूर्वक आपकी बात सुने जाने से क्या आप वैसा ही महसूस करते हैं जैसा नीचे लिखा है :

- | | |
|------------------------------|----------------------------|
| ● महत्वपूर्ण (Important) | ● अच्छा (Good) |
| ● खुश (Pleased) | ● प्रसन्न (Happy) |
| ● संतुष्ट (Satisfied) | ● तारीफ़ हुई (Appreciated) |
| ● उपयोगी (Worthwhile) | ● प्रेरित (Inspired) |
| ● हौसला अफ़जाही (Encouraged) | ● खयाल रखा गया (Cared for) |

ध्यानपूर्वक सुनने में कौन-सी रुकावटें हैं?

बाहरी रुकावटें

External Barriers

अंदरूनी रुकावटें

Internal Barriers

भौतिक बाधाएँ

(physical distractions)

चित्त का स्थिर न होना या मन का भटकना
(preoccupation or absent mindedness)

शोर (noise)

पूर्वग्रह—पहले से ही किसी के लिए मन में धारणा बना लेना

(prejudice and prejudging people)

थकान (fatigue)

बोलने वाले और उसकी बात में दिलचस्पी न होना

(no interest in subject or speaker)

कुछ बौद्धिक रुकावटें (intellectual barriers) भी हो सकती हैं जैसे कि भाषा की, समझने की आदि। दूसरों को बोलने के लिए प्रेरित कर पाने के लिए खुद एक अच्छा श्रोता बनें।

आपके सुनने के ढंग से पता चलता है कि आप कितनी परवाह करते हैं। दूसरे व्यक्ति के प्रति जब ऐसा खयाल रखने वाला नज़रिया आप दिखलाते हैं तो वह व्यक्ति खुद को महत्त्वपूर्ण महसूस करता है। जब वह महत्त्वपूर्ण महसूस करता है तो क्या होता है ? उसका हौसला बढ़ जाता है और वह आपकी बातें सुनने के लिए और भी अच्छी तरह तैयार होता है।

खुले दिल वाला होने की एकमात्र विश्वसनीय पहचान है खुले कान वाला भी होना।
- डेविड ऑसबर्गर

An open ear is the only believable sign of an open heart.
—David Augsburger

एक अच्छा श्रोता (listener) बनने के लिए :

- दूसरे को बोलने के लिए उत्साहित करें।
- सवाल पूछें। यह आपकी दिलचस्पी को दिखाता है।
- बीच में बोलकर रुकावट न डालें।
- विषय न बदलें।
- सम्मान और समझ का भाव दिखाएँ।
- ध्यान से सुनें।
- इधर-उधर ध्यान भटकाने वाली चीज़ों से बचें।
- अपने आपको दूसरे के स्थान पर रखकर देखें।
- खुले विचारों वाला बनें। अपनी धारणाओं और पूर्वग्रह को अपने सुनने में बाधा न बनने दें।
- संदेश पर ध्यान दें न कि कहने के सलीके पर।
- शारीरिक अभिव्यक्तियों (Body languages) को पहचानें। जैसे कि चेहरे का एक्सप्रेसन (Expression), नज़रों की भाषा। हो सकता है कि ये अभिव्यक्तियाँ कोई अलग ही संदेश दे रही हों।
- भावों को समझें न कि सिर्फ शब्दों को सुनें।

नवाँ क्रम : उत्साही बनें

Step 9 : Be Enthusiastic

बिना उत्साह के कभी कोई बड़ा काम नहीं हुआ।

—रॉल्फ वाल्डो इमर्सन

Nothing great is ever achieved without enthusiasm.

—Ralph Waldo Emerson

उत्साह और सफलता साथ-साथ चलती हैं, मगर उत्साह का नंबर पहला है। उत्साह आत्म-विश्वास को बढ़ाता है, आत्मबल को बढ़ाता है, वफादारी को बढ़ाता है और यह अमूल्य है। उत्साह एक से दूसरे में फैलता है। किसी व्यक्ति के बात करने, चलने और हाथ मिलाने के ढंग से उसके उत्साह को महसूस कर सकते हैं। उत्साह एक तरह की आदत है जो अभ्यास से सीखी या अपनाई जा सकती है।

कई दशक (decades) पहले, चार्ल्स शॉब, जिसकी सालाना तनख्वाह दस लाख डॉलर थी, से एक बार पूछा गया कि क्या वह स्टील बनाने की अपनी विशेष योग्यता की वजह से इतनी तनख्वाह पाता है। चार्ल्स शॉब ने जवाब दिया, “मैं लोगों का उत्साह बढ़ाने को अपनी योग्यता मानता हूँ और वही मेरी सबसे बड़ी पूँजी है, और यही एक महत्वपूर्ण रास्ता है जिससे किसी इंसान की अच्छाई उभारी जा सकती है।” जब तक जिंदगी है, जिंदादिली के साथ जीओ। बिना उत्साह के जिंदगी मौत से पहले मर जाने के समान है। उत्साह और इच्छा व्यक्ति को साधारण से असाधारण की तरफ ले जाती है। जिस तरह सिर्फ एक डिग्री के फ्रॉक से पानी भाप बन जाता है और भाप बड़े-से-बड़े इंजन को खींच सकती है, उसी तरह उत्साह हमारी जिंदगी के लिए काम करता है।

दसवाँ क्रम : ईमानदारी और सच्चाई से प्रशंसा करें

Step 10 : Give honest and sincere appreciation

मनोवैज्ञानिक (Psychologist) विलियम जेम्स का कहना है, “इंसान की सबसे गहरी इच्छाओं में से एक है—प्रशंसा पाने की इच्छा। गैर-ज़रूरी

या अनचाहा महसूस होने का भाव तकलीफ़देह हो सकता है।”

ज़रूरी नहीं है कि क़ीमती ज़ेवरात सच्चे उपहार हों; हो सकता है, कई बार ये सिर्फ़ कमियों को ढँकने के लिए माफ़ी माँगने का एक ज़रिया हों। कई बार लोगों के लिए पूरा समय न दे पाने की वजह से उपहारों से हम उस कमी को पूरा करने की कोशिश करते हैं। असली उपहार तो वही है जब इंसान अपने आपको बाँट सके।

सच्ची तारीफ़ करना उन सबसे बड़े उपहारों में से है जो हम किसी को दे सकते हैं। इससे दूसरा व्यक्ति खुद को महत्वपूर्ण समझता है। खुद को महत्वपूर्ण समझने की इच्छा ज़्यादातर लोगों में गहरी होती है। यह इंसान के लिए एक बड़ी प्रेरक हो सकती है।

आज के दौर की सबसे बड़ी बीमारी कोढ़ या तपेदिक नहीं है, बल्कि अपने को ग़ैर-ज़रूरी महसूस करने का भाव है।

—मदर टेरेसा

The biggest disease today is not leprosy or tuberculosis but rather the feeling of being unwanted.

—Mother Teresa

तारीफ़ को असरदार और प्रभावशाली बनाने के लिए उसमें इस तरह की कुछ बातों का होना ज़रूरी है :

1. यह साफ़ और स्पष्ट होनी चाहिए। अगर मैं किसी को यह कहकर चल देता हूँ कि उसने अच्छा काम किया है, तो वह मन में क्या सोचेगा? वह सोचेगा, “मैंने क्या अच्छा किया है?” वह कुछ समझ नहीं पाएगा। मगर जब मैं यह कहता हूँ, “तुमने जिस तरह उस अड़ियल और नाख़ुश ग्राहक को समझाया, वह बहुत अच्छा काम था।” तब वह समझ जाता है कि उसके किस काम की तारीफ़ हो रही है।
2. यह तुरंत होनी चाहिए। किसी के अच्छा काम करने पर यदि हम उसकी तारीफ़ छह महीने बाद करें तो उस तारीफ़ का असर बेकार हो जाता है।

3. यह सच्ची और हार्दिक होनी चाहिए। यह दिल से निकलनी चाहिए। आपके हर शब्द में ईमानदारी झलकनी चाहिए। प्रशंसा और चापलूसी करने में क्या फ़र्क़ है? फ़र्क़ सच्चाई का है। एक दिल से होती है, दूसरी जुबान से; एक में स्वार्थ छिपा होता है, दूसरे में असलियत। घटिया लोगों के लिए चापलूसी करना ईमानदारी से तारीफ़ करने से ज़्यादा आसान है। न तो चापलूसी करें और न चापलूसों की बातों में आएँ।

स्कूलों में एक पुरानी कहावत है कि चापलूसी मूर्खों की खुराक होती है; फिर भी कभी-कभी तुम बुद्धिमान लोग इसे थोड़ा-सा खाने के लिए भूखे हो जाते हो।

— जोनाथन स्विफ्ट

*It's an old maxim in the schools
that flattery's the food of fools
Yet now and then you men of wit
will condescend to take a bit.*

—Jonathan Swift

4. अपनी प्रशंसा में 'परंतु' लगाकर उसे हलका न करें। परंतु लगाने से उस प्रशंसा का अर्थ कम हो जाता है, इससे हम प्रशंसा को मिटा देते हैं। 'और', 'इसके अतिरिक्त' या ऐसे दूसरे शब्दों का इस्तेमाल करना बेहतर है। कुछ इस तरह कहिए, "मुझे आपका काम पसंद आया और इसके अतिरिक्त क्या आप कृपया..." बजाए इसके कि कहिए, "मुझे आपका काम पसंद आया लेकिन..."
5. प्रशंसा करने के बाद आपको उसकी रसीद या स्वीकृति प्राप्त करने की ज़रूरत नहीं है। कुछ लोग बदले में प्रशंसा पाने की उम्मीद रखते हुए वहीं खड़े रहते हैं। प्रशंसा करने का उद्देश्य यह नहीं होना चाहिए।
6. किसी एक की प्रशंसा करने का यह मतलब नहीं है कि दूसरे की निंदा की जा रही है। लेकिन यह आम बात है कि कमजोर

स्वाभिमान वाले लोग दूसरे की प्रशंसा को अपनी निंदा समझ लेते हैं, और खुद को तिरस्कृत और छोटा मान लेते हैं।

अगर आपकी कोई तारीफ़ करे तो 'धन्यवाद' कहते हुए विनम्रतापूर्वक स्वीकार कीजिए।

झूठी प्रशंसा को स्वीकार करने से सच्ची आलोचना स्वीकार करना ज्यादा आसान है। कम-से-कम व्यक्ति अपनी सही स्थिति तो जान जाता है। झूठी प्रशंसा मृगतृष्णा की तरह है। आप जितना ही उसके नज़दीक जाते हैं, आपके हाथ उतनी ही निराशा लगती है, क्योंकि यह सिर्फ़ छल या भ्रम है। लोग अपने घटियापन को छिपाने के लिए चेहरे पर ईमानदारी का नकाब लगा लेते हैं।

ग्यारहवाँ क्रदम : जब हम कोई ग़लती करते हैं, तो हमें उसे तुरंत और खुशी से स्वीकार करना चाहिए

Step 11 : When we make a mistake, we should accept it immediately and willingly

कोई भी ग़लती करने पर, हमें उसे तुरंत और खुशी से स्वीकार करना चाहिए। जब मैं ग़लती करूँ, तो मुझमें इतनी शक्ति हो कि खुद को बदल सकूँ; और जब मैं सही करूँ, तो मुझमें इतनी शक्ति हो कि मुझमें अहंकार न आए। और लोगों को मेरे साथ रहने में सहूलियत हो। यह जीने की अच्छी फिलोसॉफी है।

कुछ लोग जीते हैं और सीखते हैं, और कुछ लोग जीते हैं लेकिन कभी सीखते ही नहीं। ग़लतियाँ हमें सीखने का एक मौक़ा देती हैं, उनसे सीखना बहुत ज़रूरी है, उनसे न सीखना ही सबसे बड़ी ग़लती है। ग़लती को दोहराना सबसे बड़ी ग़लती है। अपनी ग़लती के लिए न तो किसी पर दोष लगाएँ और न ही बहाने बनाएँ। इस पर अड़े न रहें। जब आप अपनी ग़लती महसूस करें तो बहुत अच्छा होगा कि उसे स्वीकार करके माफ़ी माँगे। अपनी सफ़ाई न पेश करें। क्यों? ग़लती स्वीकार करने से दूसरा व्यक्ति विनम्र पड़ जाता है।

बारहवाँ क्रम : जब दूसरे लोग अपनी गलती का अहसास करके इसे स्वीकार करें तो उन्हें मुबारकबाद दें, और इज़्ज़त से बाहर निकलने का रास्ता भी दें

Step 12 : When the other person realizes and admits that he has made a mistake congratulate him and give him a way out to save face

अगर हम उसे इज़्ज़त से बाहर निकलने का रास्ता न दें, तो हम उसके स्वाभिमान को ठेस पहुँचाते हैं।

तेरहवाँ क्रम : तर्क करें, तकरार न करें

Step 13 : Discuss but don't argue

कुछ ऐसी शख्सियतें हैं जिन पर यह लेबल लगाया जा सकता है कि वे सिर्फ तकरार ही करते हैं, और यह उनके रिश्तों और व्यवहार में दिखाई देता है।

तकरार और बहस से बचा जा सकता है और थोड़ी सावधानी बरतकर बहुत-सी रंजिशों से आदमी परे रह सकता है। किसी बहस को जीतने का सबसे अच्छा तरीका है कि उसमें पड़ा ही न जाए अर्थात् बहस में न पड़ना ही जीतने का सबसे अच्छा तरीका है। बहस एक ऐसी चीज़ है जिसे जीता नहीं जा सकता, क्योंकि अगर आप जीतते हैं तो भी हारेंगे और अगर हारते हैं तो भी हारेंगे। इसकी तो जीत में भी हार है और हार में भी हार है। अगर आप एक बहस में जीतते हैं मगर एक अच्छी नौकरी, ग्राहक, दोस्त या जीवन-साथी खो देते हैं, तो यह कैसी जीत है? बिल्कुल खोखली। बहसबाज़ी झूठे अहंकार से पैदा होती है।

बहस करना हारती हुई लड़ाई में लड़ने के समान है। अगर कोई जीतता भी है तो जो हासिल होता है उसे उसके महत्व से कहीं ज़्यादा उसकी क़ीमत चुकानी पड़ती है। ज़ज़्बाती लड़ाइयाँ आपके जीत जाने के बाद भी दिलो में दर्द छोड़ जाती हैं। बहस में दोनों व्यक्ति अपनी-अपनी बात मनवाने पर तुले होते हैं। बहसबाज़ी अहंकार की लड़ाई से ज़्यादा कुछ

भी नहीं, जिसमें एक-दूसरे पर चिल्लाने की होड़-सी होती है। जो यह समझता है कि वह सब-कुछ जानता है वह तो बेवकूफ है ही; लेकिन उससे बड़ा बेवकूफ वह है जो उससे बहस करता है।

क्या यह किसी क्राबिल है?

Is it worth it ?

आप जितनी बहसें जीतते हैं, उतने दोस्त कम होते चले जाते हैं। सवाल यह है कि चाहे आप ठीक भी हैं तो क्या बहस करना उचित है? जवाब साफ़ है, बिल्कुल नहीं। क्या इसका मतलब यह हुआ कि हमें कभी कोई बात या मुद्दा उठाना ही नहीं चाहिए? जरूर उठाना चाहिए, लेकिन नरमी और समझदारी से कुछ इस तरह निष्पक्ष बात कहते हुए जैसे कि “जहाँ तक मुझे खबर है...”। अगर दूसरा व्यक्ति बहस कर रहा हो और आप उसे ग़लत साबित कर भी सकते हों तब भी क्या यह उचित होगा? मैं ऐसा नहीं सोचता। एक बार अस्वीकार किए जाने के बावजूद क्या आप दुबारा अपना विचार प्रकट करेंगे? मैं तो नहीं करूँगा। क्यों? क्योंकि बहस उस तंग दिमाग़ से आ रही है जो क्या ठीक है के बजाए कौन ठीक है, साबित करने की कोशिश कर रही है।

मिसाल के तौर पर, किसी पार्टी में, खासकर कुछ पैग लेने के बाद, कोई बड़े अधिकार के साथ कहता है, “इस साल का निर्यात (Export) 50 अरब डॉलर का है।” आप जानते हैं कि उसकी जानकारी ग़लत है और सही निर्यात 45 अरब डॉलर का हुआ है। आप कैसे जानते हैं? आपने यह उसी दिन के अखबार में पढ़ा था, या आपने रास्ते में रेडियो पर सुना था जब आप पार्टी में आ रहे थे, और आपकी कार में एक बुलेटिन पड़ा है जो आपकी बात को सिद्ध करेगा। क्या आप अपनी बात साबित करेंगे? हाँ, ऐसा कहकर, “मेरी जानकारी के अनुसार निर्यात की रकम 45 अरब डॉलर है।” दूसरा आदमी प्रतिक्रिया (react) करता है, “तुमको नहीं पता कि तुम क्या कह रहे हो? मुझे एकदम सही पता है कि कितना है? यह 50 अरब डॉलर है।”

ऐसे में आपके पास कई रास्ते हैं :

1. अपनी बात दोहराएँ और बहस शुरू कर दें
2. भागकर अपनी गाड़ी से बुलेटिन ले आएँ और उस आदमी को ग़लत साबित कर दें
3. नज़रअंदाज़ कर दें
4. तर्क करें लेकिन बहस नहीं

तीसरा रास्ता सही है।

अगर कोई ज़िंदगी में बड़ी चीज़ें हासिल करना चाहता है तो उसे परिपक्व और समझदार बनना ही पड़ेगा। परिपक्वता और समझदारी का मतलब है—छोटी-छोटी बातों और बहस में न उलझना।

तर्क करने और बहस करने में क्या अंतर है?

- बहस से आग निकलती है और तर्क से रोशनी।
- बहस अहंकार और बंद दिमागी से उपजती है जबकि तर्क खुले दिमाग या सीखने की भावना से आती है।
- बहस में अज्ञानता की नुमाइश होती है जबकि तर्क में ज्ञान की।
- बहस बंद दिमागी का प्रदर्शन है जबकि तर्क समझदारी का।
- बहस में यह साबित करने की कोशिश की जाती है कि कौन सही है जबकि तर्क में यह साबित किया जाता है कि क्या सही है।

मन में पहले से राय बनाए बैठे व्यक्ति के साथ बहस करना समझदारी नहीं है, क्योंकि बंद दिमागी की वजह से यह उसमें घर कर गई होती है और बंद दिमागी की वजह से ही बाहर नहीं निकलती। एक छोटा दिमाग और बड़ा मुँह कभी-कभी बेबुनियाद, लेकिन दिलचस्प बहस को पैदा कर सकता है।

तर्क (discuss) करने के लिए, बिना किसी रुकावट के दूसरे इंसान को भी अपने मन की बात कहने का अवसर दें। उसे मन का गुबार निकालने दें। उसे हर क़दम पर ग़लत साबित करने की कोशिश न करें। कभी भी उसे यह मौक़ा न दें कि वह आपको अपने स्तर तक गिरा दें। उसे इज़्ज़त दें और तहजीब से पेश आएँ, जो उसे दुविधा में डाल देगा।

कारण चाहे कोई भी हो, स्थिति को सँभालने या कंट्रोल करने का सही तरीका है :

1. धैर्य से सुनें
2. झगड़ा या जवाबी आक्रमण न करें—इससे दूसरा दुविधा में पड़ेगा क्योंकि उसे झगड़े की उम्मीद रहती है
3. माफ़ी माँगे जाने की उम्मीद न करें। कुछ लोगों को माफ़ी माँगना बहुत मुश्किल लगता है, चाहे उन्होंने ग़लती भी की हो
4. छोटी-छोटी बातों में राई का पहाड़ न बनाएँ

तर्क का मतलब सिर्फ़ सही समय पर सही बात कहना ही नहीं है, बल्कि यह भी है कि जो नहीं कहना चाहिए, उसे न कहा जाए।

यह ज़रूरी है कि बच्चों को अपनी बात कहने की कला तो सिखाई जाए, लेकिन पलटकर जबाव देने की नहीं। बड़े होने के नाते बिना झगड़ा लू हुए असहमति की कला हमें सीखनी चाहिए।

बहस के दौरान एक व्यक्ति कैसे व्यवहार करता है और अपने आपको सँभालता है, उससे उसकी परवरिश का पता चलता है।

बहुत पहले मैंने सीख लिया था कि सूअर से कुश्ती कभी नहीं लड़ें। आप तो मैले हो जाएँगे साथ ही यह सूअर को अच्छा लगता है।
—सायरस चिंग

*I learned a long time ago never to wrestle with a pig.
You get dirty and besides, the pig likes it.*

—Cyrus Ching

विचार-विमर्श या तर्क (Discussion) को शुरू करने के तरीके :

1. खुले विचारों वाला बने।
2. बहस में घसीटे न जाएँ।
3. बीच में न टोकेँ।
4. अपने विचार कहने से पहले दूसरे के विचार सुनें।
5. बात स्पष्ट करने के लिए सवाल पूछें। इससे दूसरे व्यक्ति को

बोलने से पहले सोचना पड़ेगा।

6. बढ़ा-चढ़ाकर न कहें।
7. बात मनवाने के लिए उत्साह दिखाएँ, ज़बरदस्ती नहीं।
8. बात स्वीकार करने के लिए तैयार रहें।
9. छोटी बातों के लिए समझौता करें, लेकिन अपने सिद्धांतों के लिए नहीं।
10. हर चीज़ को इज़्ज़त-बेइज़्ज़ती का मुद्दा बनाकर प्रतिष्ठा का प्रश्न न बनाएँ।
11. अपने प्रतिद्वंद्वी के गर्व को ठेस पहुँचाए बिना उसे आराम से पीछे हटने का मौक़ा दें। दुत्कारना ठेस पहुँचा सकता है।
12. नरम लफ़्ज़ों में ठोस बात कहें, न कि कड़े लफ़्ज़ों में हलकी बात।

किसी अज्ञानी को बहस में हराना नामुमकिन है। उसके तीखे और कठोर लफ़्ज़ उसके बेबुनियाद और कमज़ोर तर्क की तरफ़ इशारा करते हैं।

विचार-विमर्श के दौरान, ऐसे शब्दों का इस्तेमाल अच्छा साबित हो सकता है :

- मुझे ऐसा लगता है...
- हो सकता है, मैं ग़लत हूँ...

बहस को ख़त्म करने का एक तरीक़ा यह भी हो सकता है कि हम अपनी अज्ञानता दिखाते हुए इस तरह के सवाल पूछें :

- आप ऐसा क्यों महसूस करते हैं?
- क्या आप थोड़ा और विस्तार से बता सकते हैं?
- क्या आप अपनी बात थोड़ी और स्पष्ट कर सकते हैं?

अगर इनमें से किसी से भी बात न बने, तो ज़्यादा बेहतर होगा कि विनम्रता, अदब और तहज़ीब से असहमति के लिए सहमत हो जाएँ।

चौदहवाँ क्रम : इधर-उधर की या पीठ पीछे बातें न करें

Step 14 : Don't Gossip

याद रखें, जो लोग आपके सामने दूसरों की बातें करते हैं, वे आपकी पीठ पीछे आपके बारे में भी बातें करते हैं।

गप्पे हाँकने और झूठ बोलने का करीबी रिश्ता है। एक गप्पी बातें सुनता तो जल्दबाजी में है मगर उन्हें मजे ले-लेकर सुनाता है। एक गप्पी अपने काम पर कभी ध्यान नहीं देता क्योंकि न तो उसके पास काम होता है और न ही दिमाग। एक गप्पी की दिलचस्पी उड़ती खबरों को सुनने या छिप-छिपकर बातें सुनने में तो होती है, लेकिन काम की बातें सुनने में नहीं। गप्पे मारना एक ऐसी कला है जिसमें कुछ खास कहा भी नहीं जाता, और न ही कुछ अनकहा छूटता है।

किसी ने ठीक ही कहा है, “छोटे लोग दूसरों के बारे में बातें करते हैं, बीच के लोग चीजों के बारे में बातें करते हैं और महान लोग सुझाव के बारे में।”

गप्पे करने से किसी के चरित्र की निंदा और बदनामी भी हो सकती है। गप्पे सुनने वाले उतने ही दोषी हैं जितने कि गप्पे करने वाले।

गप्पे हाँकने वाला अक्सर अपनी ही बातों के जाल में फँस जाता है। गप इंसाफ़ का आदर नहीं करता। यह दिलों को तोड़ता है, जिंदगियों को तबाह करता है, यह धूर्त, बुरी भावना वाला और नीच होता है। यह असहाय और कमजोर इंसान को अपना शिकार बनाता है। गप्प को पकड़ पाना मुश्किल होता है क्योंकि उसकी न तो कोई शक्ल होती है, न ही नाम। गप्प करना लोगों की प्रतिष्ठा को आँच पहुँचाता है, सरकार का तख्ता पलट देता है, वैवाहिक और पारिवारिक जीवन में दरार डाल देता है, कैरियर (Career) बर्बाद कर देता है, निर्दोषों को रुलाता है, दिलों को चोट पहुँचाता है और नींद उड़ा देता है। अगली बार जब आप इधर-उधर की बातें करें या पीठ पीछे बातें करें तो खुद से पूछें :

● क्या यह सच (Truth) है?

- क्या यह शिष्ट (kind and gentle) है?
- क्या यह ज़रूरी (necessary) है?
- क्या मैं अफवाहें (rumors) फैला रहा हूँ?
- क्या मैं दूसरों के बारे में सही और अच्छी बातें (positive things) कहता हूँ?
- क्या मैं अफवाहें फैलाने में मज़ा लेता हूँ और इसके लिए दूसरों को उकसाता हूँ?
- क्या मेरी बातचीत इससे शुरू होती है—“किसी से न कहना”?
- क्या मैं विश्वसनीयता (Confidentiality) बनाए रख सकता हूँ”?

गप्पे करने से बचें। याद रखें, बड़े मुँह वाले छोटी बातें करते हैं।

पंद्रहवाँ क्रदम : अपने वायदों को कमिटमेंट में बदलिए

Step 15 : Turn your promises into commitments.

वायदा और कमिटमेंट में क्या अंतर है? वायदा आपकी मन की इच्छा (Intent) को ज़ाहिर करता है। कमिटमेंट एक ऐसा वायदा है जो हर हाल में पूरा होगा, चाहे कुछ भी हो। चाहे कुछ भी हो में मैं ग़ैर-क्रानूनी और अनैतिक बातों को शामिल नहीं करता। कमिटमेंट चरित्र से आता है और विश्वास को बढ़ाता है।

क्या आप कल्पना कर सकते हैं कि यदि किसी एक का किसी दूसरे से कमिटमेंट न होगा तो यह संसार कैसा होगा? फिर इनके बीच क्या रिश्ता होगा :

- पति-पत्नी के बीच?
- मालिक और कर्मचारी के बीच?
- माँ-बाप और बच्चों के बीच?
- खरीददार और बेचने वाले के बीच?
- स्टुडेंट और शिक्षक के बीच?

कमिटमेंट के बगैर रिश्ते बिना गहराई के (shallow) और खोखले (hollow) होते हैं। ये सुविधा पर निर्भर होते हैं, और इसलिए थोड़े समय ही चलते हैं। कमिटमेंट के बिना कोई चीज़ आज तक स्थायी नहीं बनी।

कमिटमेंट कहता है, “इस अनिश्चित दुनिया में मैं भरोसेमंद हूँ। अनजाने भविष्य में मैं स्थिर हूँ।”

बहुत से लोग कमिटमेंट को बंध जाना (confinement) समझने की भूल करते हैं। वास्तव में यह सच नहीं है। कमिटमेंट आपकी आज़ादी नहीं छीनता; वास्तव में यह आपको और आज़ादी देता है क्योंकि इससे आप सुरक्षित महसूस करते हैं।

सबसे महत्वपूर्ण कमिटमेंट जो हम कभी कर सकते हैं वह अपने आदर्शों के प्रति होता है। इसीलिए यह ज़रूरी है कि हमारे आदर्श सही हों। मिसाल के तौर पर, अगर मैं एक ऐसे नेता का समर्थन करने के लिए खुद को कमिट करता हूँ जो बाद में एक चरस-गांजे का व्यापारी बन जाता है, तो क्या मुझे उसके लिए कमिटमेंट बनाए रखना चाहिए। नहीं, बिल्कुल नहीं।

सुख और दुख में कमिटमेंट रिश्तों की मज़बूती बनाए रखता है। यह इंसान की शिख़्सयत और रिश्तों में झलकता है।

सोलहवाँ क्रदम : एहसान तो माने, लेकिन एहसानमंदी की उम्मीद न करें
Step 16 : Be greatful but do not Expect gratitude

एहसान एक ख़ूबसूरत शब्द है। हमें शुक्रगुज़ार होना चाहिए। एहसानमंदी एक अहसास भी है और भावना भी। यह हमारी शिख़्सयत को सुधारती है और चरित्र बनाती है। विनम्रता से एहसानमंदी आती है। यह दूसरों के प्रति आभार दिखाने का एक भाव भी है। यह भाव दूसरों के प्रति अपनाए गए हमारे नज़रिए से पता चलता है और हमारे व्यवहार में झलकता है। एहसान का मतलब यह नहीं कि अच्छे कामों का बदला चुकाया जाए क्योंकि एहसान सिर्फ़ एक लेन-देन नहीं है। बदले में किया गया काम एक अच्छे काम का असर ख़त्म नहीं कर सकता। दया, देख-भाल और धैर्य

अनमोल हैं, इनकी क्रीमत नहीं चुकाई जा सकती। एहसानमंदी हमें क्या सिखाती है? यह हमें आपसी सहयोग और एक-दूसरे के प्रति समझ की कला सिखाती है। एहसानमंदी ईमानदारी से होनी चाहिए। धन्यवाद कहना भी एहसानमंदी को दिखाता है। अक्सर हम लोग अपने बहुत नज़दीकी लोगों जैसे जीवन-साथी, संबंधी, दोस्त का शुक्रगुज़ार होना भूल जाते हैं। एहसानमंदी उन सभी गुणों में सबसे ऊँची है जो एक सच्चे और ईमानदार इंसान का चरित्र और शिष्टसंयत बनाती है। अहंकार अक्सर एहसानमंदी के रास्ते में रुकावट बनकर आ जाता है। एहसानमंदी का नज़रिया जीवन के प्रति हमारा भाव बदल देता है। एहसानमंदी और विनम्रता के गुणों को हम अपना लेते हैं तो हमारा व्यवहार अपने आप ही सही होने लगता है।

एहसानमंदी जीने का एक तरीका होना चाहिए, जिसे हम जितना भी दिखाएँ, कम है। यह मुस्कान, धन्यवाद या प्रशंसा के भाव से ज़ाहिर हो सकता है।

सोचिए, ज़िंदगी में आपके लिए सबसे क्रीमती चीज़ क्या है? वे क्यों क्रीमती हैं? अक्सर ऐसा होता है कि उपहार देने वाले की क्रीमत उपहार से कहीं ज़्यादा होती है। जो चीज़ें हमारे पास पहले से मौजूद हों उनका एहसान हम बहुत कम व्यक्त कर पाते हैं।

मुड़कर देखिए और उन लोगों को याद करने की कोशिश कीजिए जिनका अच्छा असर आपके जीवन पर पड़ा हो। आपके माँ-बाप, शिक्षक या कोई भी दूसरा जिसने आपकी सहायता करने के लिए भरपूर समय दिया था। शायद देखने में तो ऐसा लगे कि उन्होंने अपना कर्तव्य निभाया है, लेकिन वास्तव में ऐसा है नहीं। उन्होंने अपनी इच्छा से अपने समय, मेहनत, पैसा और कई चीज़ों का आपके लिए त्याग किया है। उन्होंने आपके प्रति प्रेम के कारण ऐसा किया, न कि आपसे शुक्रगुज़ारी पाने के लिए। किसी मोड़ पर, व्यक्ति इस बात को महसूस करता है कि उसकी ज़िंदगी को सँवारने में कितनी मेहनत की गई है। शायद आज भी देर नहीं हुई, उन्हें धन्यवाद देने के लिए यही वह समय है जब आप बदले में कुछ कर सकते हैं। प्रेम में त्याग की ज़रूरत होती है।

जीसस की कहानी

The story of Christ

जीसस के बारे में एक कहानी है कि उन्होंने एक बार दस कोढ़ियों का कोढ़ ठीक कर दिया, और जब वे मुड़े तो सिर्फ एक को छोड़कर सब जा चुके थे। उसमें जीसस को धन्यवाद देने की विनम्रता थी। तब जीसस बोले, “मैंने कुछ भी नहीं किया।” इस कहानी से क्या सबक मिलता है?

1. ज्यादातर लोग एहसान-फ़रामोश होते हैं।
2. एहसान मानने वाला इंसान असाधारण होता है।
3. जीसस ने सचमुच उन्हें नया जीवन दिया और कहा, “मैंने कुछ भी नहीं किया।”
4. जीसस की तरह हमें भी एहसान की उम्मीद नहीं करनी चाहिए।

ऊपर का उदाहरण हमारे व्यवहार और शिष्टियत में कैसे लागू होता है? हम किसी को थोड़े दिनों के लिए रोटी-कपड़ा दे देते हैं तो कहते हैं, “देखो मैंने इसके लिए कितना किया।” हम अपने इस परोपकार को अपने दिमाग में कितना बढ़ा-चढ़ा देते हैं। हम अक्सर सुनते हैं, “अगर मैं नहीं होता तो यह आदमी आज सड़क पर होता।” क्या अहंकार है!

इतिफाक़ से

By the way

जब लोग दूसरों से काम निकालने के लिए ऐसी बातें करते हैं, “इतिफाक़ से, क्या आप मेरे लिए यह कर सकते हैं ?” ऐसा कहकर वे काम करने या न करने के महत्त्व को कम कर देते हैं। मैंने यह पाया है कि अगर हम जिंदगी में किसी के लिए कोई भी काम करते हैं तो यह इतिफाक़ से नहीं होता, बल्कि हमेशा खासतौर पर होता है।

एक अच्छे इंसान के नज़रिए से देखा जाए तो काम करने वाले कुछ भी काम एहसान समझकर नहीं करते। अगर दूसरे की मदद करना संभव हो और फिर भी न की जाए तो यह बहुत दुख की बात है। मुझे इस बात पर पक्का यक़ीन है कि इतिफाक़ से (by the way) जैसी कोई बात नहीं

होती, यह हमेशा 'खासतौर' से होती है, और ऐसा करना ही उचित है।

इस कहावत में बहुत सच्चाई है कि नेकी कर कुएँ में डाल।

सत्रहवाँ क्रम : भरोसेमंद बनें और वफ़ादारी निभाने का प्रयास करें

Step 17 : Be dependable and practice loyalty

पुरानी कहावत है, "एक छटाँक वफ़ादारी एक सेर चालाकी से ज़्यादा अच्छी है।" यह सर्वव्यापी अटल नियम है।

क्राबिलियत बहुत ज़रूरी है, लेकिन भरोसेमंद होना अनिवार्य (crucial) है। अगर आपके साथ कोई ऐसा व्यक्ति है जिसमें सारी खूबियाँ हैं, लेकिन वह भरोसेमंद नहीं है, तो क्या ऐसे व्यक्ति को आप अपनी टीम में रखना पसंद करेंगे? नहीं, बिल्कुल नहीं।



मुझे यक़ीन था कि तुम ज़रूर आओगे

I knew you would come

दो बचपन के ऐसे दोस्त थे जो स्कूल, कॉलेज और यहाँ तक कि फौज में भी साथ ही भर्ती हुए। युद्ध छिड़ गया और दोनों एक ही यूनिट में थे, एक रात

उन पर हमला हुआ, चारों तरफ़ गोलियाँ बरस रही थीं। ऐसे में अंधेरे से एक आवाज़ आई, "हैरी, इधर आओ, मेरी मदद करो।" हैरी ने अपने बचपन के दोस्त बिल की आवाज़ फ़ौरन पहचान ली। उसने अपने कैप्टन से पूछा, "क्या मैं जा सकता हूँ?" कैप्टन ने जवाब दिया, "नहीं मैं तुम्हें जाने की इजाज़त नहीं दे सकता, मेरे पास पहले से ही आदमी कम हैं और मैं उनमें से एक और को नहीं खोना चाहता। साथ ही बिल की आवाज़ से भी ऐसा लगता है कि वह बचेगा नहीं।" हैरी चुप रहा। फिर वही आवाज़ आई, "हैरी, आओ, मेरी मदद करो।" हैरी चुप बैठा रहा क्योंकि कैप्टन ने उसे जाने की इजाज़त नहीं दी थी। वही आवाज़ बार-बार आई। हैरी अपने को और अधिक रोक नहीं सका और उसने कैप्टन से कहा, "कैप्टन, वह मेरे बचपन का दोस्त है, मुझे उसकी मदद के लिए जाना ही

होगा।” कैप्टन ने बेमन से उसे जाने की इजाज़त दे दी। हैरी अंधेरे में रेंगता हुआ आगे बढ़ा और बिल को खींचकर अपने खड्ड (trench) में ले आया। उन लोगों ने पाया कि बिल तो मर चुका था। अब कैप्टन नाराज़ हो गया और हैरी पर चिल्लाया, “मैंने कहा था न कि वह नहीं बचेगा, वह मर गया है और तुम भी मारे जाते और मैं एक और आदमी खो बैठता, तुम्हारा जाना एक ग़लती थी।” हैरी ने जवाब दिया, “नहीं कैप्टन, मेरा जाना एक ग़लती नहीं थी। मैंने जो किया वह ठीक था। जब मैं बिल के पास पहुँचा तो वह जीवित था और उसके आखिरी शब्द थे ‘हैरी, मुझे यकीन था कि तुम ज़रूर आओगे।’”

अच्छे रिश्ते मुश्किल से बनते हैं और एक बार बन जाएँ तो उन्हें निभाना चाहिए।

हमसे अक्सर कहा जाता है, अपने सपनों को साकार करो। मगर आप अपने सपनों को दूसरों की क्रीमत पर असलियत का रूप नहीं दे सकते। जो लोग ऐसा करते हैं, वे सिद्धांतहीन होते हैं। हमें अपने परिवार, दोस्तों, और उन लोगों जिनकी हम परवाह करते हैं और जो हम पर निर्भर हैं और हम पर भरोसा करते हैं, उनके लिए त्याग या कुर्बानी करने की ज़रूरत है।

अठारहवाँ क्रम : द्वेष न रखें, क्षमा करें और भूल जाएँ

Step 18 : Avoid bearing grudges, Forgive and Forget

कूड़ा इकट्ठा करने वाले न बनें। क्या आपने वह कहावत सुनी है कि माफ़ तो कर सकता हूँ, लेकिन भूल नहीं सकता?

जब एक व्यक्ति माफ़ करने से इंकार कर देता है तो वह उन सभी दरवाज़ों को बंद कर देता है जिन्हें खोलने की किसी दिन उसे ज़रूरत पड़ सकती है। जब हम मन में बैर और द्वेष का भाव रखते हैं तो सबसे ज़्यादा नुक़सान किसको पहुँचाते हैं? खुद अपने को।



जिम और जेरी बचपन के दोस्त थे, मगर किसी कारण से उनकी दोस्ती में दरार पड़ गई और वे 25 साल तक एक-दूसरे से नहीं बोले। जेरी मृत्यु शय्या (deathbed) पर पड़ा था और दिल पर बोझ लेकर मरना नहीं चाहता था। इसलिए उसने जिम को बुलवाया और माफ़ी माँगते हुए कहा, “हम एक-दूसरे को क्षमा कर दें और पिछली बातों को भूल जाएँ।” जिम ने सोचा, यह अच्छा विचार है और उसने जेरी से अस्पताल जाकर भेंट करने का फ़ैसला किया।

उन्होंने बीते पिछले 25 सालों को याद किया, अपने मतभेदों (differences) को भुलाया और कुछ घंटे साथ गुज़ारे। जब जिम जाने वाला था, जेरी पीछे से चिल्लाकर बोला, “जिम, अगर मैं नहीं मरा तो याद रखना यह माफ़ी मानी नहीं जाएगी।” द्वेष भाव रखने के लिए जीवन बहुत छोटा है। द्वेष रखना व्यर्थ है।

लानत है मुझ पर

Shame on me

जहाँ एक तरफ़ द्वेष रखना अच्छी बात नहीं; वहीं बार-बार चोट खाना भी अच्छी बात नहीं। किसी ने ठीक ही कहा है, “तुम मुझे एक बार धोखा देते हो, तो तुम पर लानत है, तुम मुझे दोबारा धोखा देते हो, तो मुझ पर लानत है।”

जॉन केनेडी ने एक बार कहा था, “किसी को माफ़ तो कर दो, लेकिन उसका नाम मत भूलो।” मैं निश्चय ही कह सकता हूँ कि उनका मतलब यह था कि दुबारा उगे जाना या धोखा खाना अक्ल की बात नहीं है।

उन्नीसवाँ क्रदम : सच्चा, ईमानदार और निष्कपट बनने की प्रैक्टिस करें
Step 19 : Practice honesty, integrity and sincerity

कई बार सच्चाई की चमक शैतान को रोशनी दिखाने के बजाए और अंधा बना देती है।

ईमानदारी का मतलब है कि सच्चा और असली होना, न कि नकली और झूठा।

अपने ऊपर भरोसेमंद होने की छाप लगवाइए और अपनी पहचान एक विश्वसनीय व्यक्ति के रूप में बनाइए। अगर कोई चीज़ है जो घर में, दफ़्तर में और समाज में रिश्तों को बनाती है तो वह है—सच्चाई और ईमानदारी।

अपना कमिटमेंट पूरा न करना बेईमानी का व्यवहार है।

ईमानदारी से खुलापन, विश्वसनीयता और साफ़ बोलने की प्रेरणा आती है। यह अपने और दूसरों के प्रति सम्मान दर्शाती है। ईमानदारी, ईमानदार होने में है, न कि ईमानदार दिखने में। झूठ की रफ़्तार भले ही तेज़ हो, मगर सच टिकाऊ होता है। ईमानदारी कंपनी के टाइटल (title) ब्रोशर (brochure) या ओहदे में नहीं, बल्कि लोगों के चरित्र में पाई जाती है।

क्या अपनी ईमानदारी से समझौता करना और जीतने या आगे बढ़ने के लिए छोटे रास्ते चुनना उचित है? बेईमानी से जीती हुई ट्रॉफी हासिल करके, क्या कोई इंसान खुद से वास्तव में खुश रह सकता है। ट्रॉफी जीतने से कहीं ज़्यादा महत्वपूर्ण है—एक अच्छा इंसान बनना।



एक सेर मक्खन

A pound of butter

एक किसान एक बेकर (Baker) को एक सेर मक्खन बेचा करता था। एक दिन बेकर ने यह परखने के लिए कि मक्खन एक सेर है कि नहीं, उसे दुबारा तौला और उसने पाया कि मक्खन कम था। इस बात से वह गुस्सा हो गया और किसान को अदालत में ले गया। जज ने किसान से पूछा कि उसने तौलने के लिए किस बाट का इस्तेमाल किया था? किसान ने जबाब दिया, “हुज़ूर, मैं अज्ञानी हूँ। मेरे पास तौलने के लिए कोई सही बाट नहीं है। लेकिन मेरे पास एक तराजू है।” जज ने पूछा, तो

तुम मक्खन को कैसे तोलते हो? किसान ने जवाब दिया, “इसने मक्खन तो मुझसे अब खरीदना शुरू किया, मैं तो बहुत पहले से इससे एक सेर ब्रेड खरीद रहा हूँ। रोज़ सुबह जब बेकर ब्रेड लाता तो मैं ब्रेड को बाट बनाकर बराबर का मक्खन तौलकर दे देता हूँ। अगर इसमें किसी का दोष है तो वह है, बेकर का !

इस कहानी से हमें क्या सीख मिलती है? ज़िंदगी में हमें वही वापस मिलता है जो हम दूसरों को देते हैं।

जब भी आप कोई क़दम उठाएँ तो खुद से यह सवाल पूछें : क्या जो पैसा मुझे मिलता है उसके बराबर की मैं मेहनत भी कर रहा हूँ। अगर, हाँ, तो मुनासिब है; अगर नहीं, तो उस पैसे पर हमारा हक़ नहीं।

ईमानदारी और बेईमानी एक आदत बन जाती है। कुछ लोग बेईमानी की प्रैक्टिस करते हैं और सीधे मुँह बड़ी आसानी से झूठ बोल सकते हैं। दूसरे इतना झूठ बोलते हैं कि सच क्या है, यह भी भूल जाते हैं। मगर वे किसको धोखा दे रहे हैं? किसी और को नहीं, बल्कि खुद को।

ईमानदारी तहजीब से पेश की जा सकती है। कुछ लोग निर्दयी ईमानदार होने में गर्व महसूस करते हैं। ऐसा लगता है कि उन्हें उस निर्दयता में ज़्यादा आनंद आता है, बजाए ईमानदारी में। ईमानदारी बरतने में शब्दों का चुनाव और व्यवहार महत्वपूर्ण है।

सच्चाई हमेशा आपकी मनपसंद नहीं होती

Truth may not always be what you want to hear

सच बिना कठोर हुए भी बोला जा सकता है लेकिन ऐसा हमेशा संभव नहीं होता। एक ईमानदार दोस्त की सबसे बड़ी ज़िम्मेदारी होती है कि वह सच्चा हो। कुछ लोग कड़वे सच से बचने के लिए ऐसे चापलूस दोस्तों का चुनाव करते हैं जो वही बोलते हैं जो उन्हें पसंद हो। वे खुद को धोखा देते हैं, यह सच जानते हुए भी कि उनके दोस्त सच्चे नहीं हैं। सच्ची आलोचना तकलीफ़देह हो सकती है। अगर आपका परिचय बहुत सारे लोगों से हो, मगर दोस्त बहुत ही कम हों तो यहीं रुककर अपने रिश्तों

की गहराई को परखने की ज़रूरत है।

ईमानदारी की कमी को चतुराई, जन-संपर्क (Public Relations) और राजनीति का नाम दे दिया जाता है। सवाल यह है कि क्या असलियत में ऐसा है?

झूठ बोलने के साथ सबसे बड़ी समस्या यह है कि व्यक्ति को अपने झूठ याद रखने पड़ते हैं।

ईमानदारी में दृढ़ता और कमिटमेंट की ज़रूरत होती है। कितनी बार हम लोग इन बातों के दोषी रहे हैं :

- छोटे सफ़ेद झूठ (little white lies)
- चापलूसी (flattery)
- सच्चाई छिपाना या आधे सच बोलना (omitting facts or giving half-truths)
- चुप रहकर सबसे बड़ा झूठ बोलना (telling the greatest lies by remaining silent)

खुद को एक ईमानदार इंसान बनाएँ तो आप निश्चित हो सकते हैं कि दुनिया में एक धूर्त आदमी कम हो गया।

— थॉमस कारलायल

Make yourself an honest man and then you may be sure there is one rascal less in the world

— Thomas Carlyle



विश्वसनीयता

Credibility

उस चरवाहे लड़के की कहानी हम सभी जानते हैं जो 'भेड़िया आया, भेड़िया आया' चिल्लाता था। गाँव वालों को परेशान कर बच्चे ने मज़ा लेने की सोची और वह चिल्लाया, "बचाओ, बचाओ, भेड़िया आया।" गाँव वालों ने उसकी आवाज़ सुनी और उसे बचाने दौड़े। जब वे वहाँ पहुँचे

तो उन्होंने देखा कि वहाँ कोई भेड़िया नहीं था और वह बच्चा उन पर हँसने लगा। वे सब चले गए। अगले दिन उस लड़के ने फिर वही चाल खेली और गाँव वाले फिर मदद के लिए दौड़े आए।

तीसरे दिन, वह लड़का जब भेड़ों को चरा रहा था तो उसने सचमुच एक भेड़िया देखा और मदद के लिए चिल्लाया। गाँव वालों ने उस लड़के की आवाज़ तो सुनी, मगर उसकी मदद के लिए कोई नहीं आया। उन्होंने सोचा कि लड़का फिर वही चाल खेल रहा है और उन लोगों ने उस पर यक्रीन नहीं किया। उसकी भेड़े खाई गई और नुकसान हो गया। इस कहानी से क्या शिक्षा मिलती है?

इस कहानी से शिक्षा मिलती है कि :

- जब लोग झूठ बोलते हैं तो अपनी विश्वसनीयता खो देते हैं।
- एक बार जब वे अपनी विश्वसनीयता खो देते हैं तो सच बोलने पर भी कोई उनका यक्रीन नहीं करता।
- जब इंसान पर झूठे होने की छाप लग जाती है तो वह सच भी बोले, लेकिन कोई उसका यक्रीन नहीं करता।

एक अच्छे चरित्र का गुण है ईमानदारी

The quality of a good character is honesty

सच को दो ग़लत तरीकों से पेश किया जा सकता है :

1. अधूरे सच या अधूरी जानकारी (Incomplete facts or information)
2. बढ़ा-चढ़ाकर बोला गया सच (Exaggeration)



आधे-अधूरे और घुमा-फिराकर पेश किए गए सच से बचें

Beware of half-truths or Misrepresentation

एक नाविक तीन साल से एक ही जहाज़ पर काम कर रहा था। एक रात वह नशे में धुत हो गया।

और ऐसा पहली बार हुआ था। कैप्टन ने इस घटना को रजिस्टर में दर्ज कर लिया, “नाविक आज रात नशे में धुत था।” नाविक ने यह बात पढ़ ली, और वह जानता था कि इस एक वाक्य से उसकी नौकरी पर असर पड़ेगा, इसलिए वह कैप्टन के पास गया, माफ़ी माँगी और कैप्टन से कहा कि जो कुछ भी उसने लिखा है उसमें यह भी जोड़ दें कि ऐसा तीन साल में पहली बार हुआ, जो असलियत है और पूरी बात है। कैप्टन ने मना कर दिया और कहा, “मैंने जो कुछ भी रजिस्टर में दर्ज किया, वही असली सच है।”

अगले दिन रजिस्टर भरने की बारी नाविक की थी। उसने लिखा, “आज की रात कैप्टन ने शराब नहीं पी।” कैप्टन ने इसे पढ़ा और नाविक से कहा कि इस वाक्य को या तो वह बदल दे या इसमें पूरी बात लिखने के लिए आगे कुछ और लिखे क्योंकि जो लिखा गया था उससे ज़ाहिर होता था कि कैप्टन हर रात शराब पीता था। नाविक ने कैप्टन से कहा कि उसने जो कुछ भी रजिस्टर में लिखा, वही सच था।

दोनों बातें सही थीं, लेकिन दोनों से जो संदेश मिलता है वह एकदम भटकाने वाला है और उसमें सच्चाई की झलक नहीं है।

बढ़ा-चढ़ाकर कहना

Exaggeration

बढ़ा-चढ़ाकर कहने से दो बातें होती हैं :

1. यह किसी भी व्यक्ति की बात के असर को कम करता है और उसकी विश्वसनीयता घटती है।
2. यह एक लत की तरह है। यह एक आदत बन जाती है। कुछ लोग बिना बढ़ाए-चढ़ाए सच कह ही नहीं पाते।

सद्भाव रखें और निष्कपट बनें

Be sincere

सद्भाव मन की इच्छा है। इसका सबूत देना मुश्किल है, लेकिन यह हमारे

व्यवहार में झलकता है। निष्कपट होकर दूसरों की मदद करने की भावना से ही हम अपने लक्ष्यों को प्राप्त कर सकते हैं।

दिखावे से दूर रहें

Stay away from pretense

मुसीबत में पड़े दोस्त से पूछना, “मेरे लायक कोई काम हो तो बताओ” बहुत अखरता है। क्योंकि बहुत बारी यह दिखावे के लिए कहा जाता है, लेकिन बगैर मन की इच्छा के अगर आप सचमुच मदद करना चाहते हैं तो करने लायक कोई भी काम चुन लीजिए और कीजिए।

बहुत लोग अपने स्वार्थ को छिपाने के लिए इंसानियत का नकाब लगा लेते हैं ताकि जब कभी उन्हें तकलीफ़ हो तो वे बदले में हक़ से सहायता माँग सकें।

झूठी और बेकार की नाटकबाज़ी से दूर रहें।

सावधान—निष्कपटता सही फ़ैसले का मापदंड नहीं है। एक इंसान निष्कपट होते हुए भी ग़लत हो सकता है। कोई ईमानदार होते हुए भी, ग़लत हो सकता है।

काम खुद-ब-खुद बोलते हैं, शब्द नहीं

Actions Speak Louder than Words

किसको है प्यार सबसे ज़्यादा?

Which loved best?

जब नन्हा जॉन कहता है—मैं तुमसे प्यार करता हूँ माँ
फिर अपने भी काम को छोड़कर

वो टोपी उछालता हुआ बगीचे में झूलने चला जाता है
और छोड़ जाता है माँ को पानी भरने और लड़कियाँ लाने के लिए।

जब रोज़ी नेल कहती है—मैं तुमसे प्यार करती हूँ माँ
इतना कि शब्दों में बयान करना मुश्किल है

तो वह आधे दिन तक माँ तो परेशान करती रही,
 और जब वह खेलने चली गई तो माँ ने राहत की साँस ली।
 मैं भी तुमसे प्यार करती हूँ माँ—इस बार फैन ने कहा
 मैं कितनी खुश हूँ कि आज स्कूल बंद है,
 इसलिए मैं आज जी भरकर तुम्हारी मदद करूँगी।
 और वह छोटे भाई को गोद में लेकर झुलाती रही
 जब तक कि वह सो न गया
 फिर उसने झाड़ू उठाई और फर्श साफ किया
 वह पूरे दिन काम करती रही और खुश रही
 उतनी ही खुश और मददगार जितना कि एक बच्चा हो सकता है
 हम तुम्हें प्यार करते हैं माँ—तीनों ने फिर कहा
 और सोने के लिए चले गए
 आपकी समझ में उस माँ की क्या राय थी
 किसको है प्यार सबसे ज्यादा उससे ?

—जॉय एलिसन*

ईमानदारी और निष्ठा बनाए रखें

Maintain Integrity

प्राचीन ज्ञान कहता है, “ऐसी कोई सी चीज़ जो बेची और खरीदी जाए वह तब तक मूल्यवान नहीं होती जब तक उसमें एक अनमोल खूबी न हो, जो बिकाऊ नहीं है। वह खूबी क्या है? वह अनमोल खूबी जो हर चीज़ में होती है—वह है, उसके बनाने वाले की विश्वसनीयता, ईमानदारी और उसकी प्रतिष्ठा। यह राज नहीं है लेकिन अनमोल जरूर है।

ईमानदारी का दूसरा पहलू है—जिस पर सवाल लग सकता है

Here is another side of Integrity—Questionable

तीन अधिकारी इस बात पर झगड़ रहे थे कि खाने का बिल कौन देगा। एक ने कहा, “मैं दूँगा, क्योंकि मुझे टैक्स में छूट मिल सकती है।” दूसरे

* विलियम जे. बेनेट द्वारा संपादित पुस्तक “The Book of Virtues” से।
 (Simon & Schuster, New York, 1993. PP. 204)

ने कहा, “मुझे देने दो, क्योंकि मुझे कंपनी से मिल जाता है।” तीसरे ने कहा, “मैं पैसा दूँगा, क्योंकि अगले सप्ताह मैं दिवालिया होने की घोषणा करने जा रहा हूँ।”

बीसवाँ क्रम : विनम्रता की प्रैक्टिस करें

Step 20 : Practice Humility

विनम्रता के बिना आत्म-विश्वास अहंकार है। विनम्रता सारी खूबियों की बुनियाद है। यह महानता को दर्शाती है और बड़प्पन की पहचान है। सच्ची विनम्रता आकर्षित करती है, लेकिन बनावटी विनम्रता विमुख करती है और परे धकेलती है।



बहुत साल पहले एक घुड़सवार ने कुछ सैनिकों को देखा जो एक लकड़ी के गट्ठे को उठाने में नाकामयाब हो रहे थे। नायक भी वहीं खड़ा था जब सैनिक संघर्ष कर रहे थे। घुड़सवार ने नायक से पूछा कि वह उनकी मदद क्यों नहीं करता।

नायक ने जवाब दिया, “मैं इनका नायक हूँ और मेरा काम इनको आदेश देना है।” घुड़सवार अपने घोड़े से उतरकर उन सैनिकों के पास गया और उसने उस गट्ठे को उठाने में मदद की। उसकी मदद से वह गट्ठा उठा दिया गया। घुड़सवार चुपचाप अपने घोड़े पर सवार हो गया और उस नायक से बोला, “अगली बार जब तुम्हें सहायता की ज़रूरत पड़े तो तुम अपने कमांडर इन चीफ़ को बुलवा लेना।” जब वह घुड़सवार चला गया तो नायक और सिपाहियों को पता चला कि वह घुड़सवार और कोई नहीं, बल्कि जॉर्ज वाशिंगटन थे।

बड़े लोगों का यही तो बड़प्पन है।

संदेश बिल्कुल साफ़ है। सफलता और विनम्रता हाथ में हाथ डाले चलती हैं। जब दूसरे आपकी प्रशंसा करते हैं तो आवाज़ बहुत दूर तक जाती है। ज़रा इसके बारे में सोचिए ? सादगी और विनम्रता महानता की दो पहचान (Hallmark) हैं। विनम्रता का मतलब अपने आपको गिराना नहीं है। गिराना तो अपने आपको छोटा बनाने के समान होगा।

इक्कीसवाँ क्रम : दूसरों को समझने और खयाल रखने वाला बनें
Step 21 : Be understanding and caring

रिश्तों में हम सभी से गलतियाँ होती हैं, कभी-कभी हम दूसरों की जरूरतों के प्रति रूखे या असंवेदनशील (insensitive) हो जाते हैं, खासकर उनके प्रति जो हमारे बहुत करीबी हैं। फिर इससे मायूसी और नाराज़गी पैदा होती है। मायूसी से बचने के लिए आपसी समझदारी जरूरी है।

आपसी रिश्ते लोगों के परफेक्ट (perfect) होने के वजह से नहीं बनते, बल्कि उनकी आपसी समझदारी और परवाह करने की वजह से बनते हैं। दूसरों का खयाल रखने वाला बनने से ज़्यादा संतोष मिलता है, बजाए सिर्फ़ एक अच्छा इंसान बनने के। खयाल रखने वाले नज़रिए से आपकी अच्छी छवि और ख्याति अपने आप ही बन जाती है जो आपके जीवन का सबसे बेहतर बीमा है जिसके लिए कुछ खास खर्च नहीं करना पड़ता।

कुछ लोग समझदारी दिखाने और खयाल रखने की कमी को पैसों से पूरा करने की कोशिश करते हैं। समझदारी दिखाना और परवाह करना पैसों से ज़्यादा महत्वपूर्ण है और अगर आप चाहते हैं कि दूसरे आपकी परवाह करें और आपको समझे तो आपको भी उनके लिए वही करना पड़ेगा। आपसी तालमेल का असली आधार भी समझदारी ही है।

उदार बनने की प्रैक्टिस करें

Practice Generosity

यह भावनात्मक परिपक्वता और समझदारी की पहचान है। उदार होने का मतलब है कि आप बिना किसी के कहे, उनका खयाल रखें और उनके लिए सोचे-विचारें। उदार लोग जीवन की नैमतों का जैसा अनुभव करते हैं, वैसा स्वार्थी लोग सपने में भी नहीं कर सकते।

समझदारी दिखाएँ क्योंकि स्वार्थी होने की क़ीमत चुकानी ही पड़ती है। दूसरों की भावनाओं के प्रति उदार और संवेदनशील बनें।

व्यावहारिक रूप से समझदार बनें

Be tactful

किसी भी रिश्ते में व्यावहारिकता बहुत महत्वपूर्ण है। व्यावहारिकता का मतलब है—किसी व्यक्ति को नाराज़ किए बग़ैर अपनी बात कह देने की क़ाबिलियत।

दयालुता

Kindness

पैसे से बहुत महँगा कुत्ता ख़रीदा जा सकता है, मगर आपके प्यार और दयालुता की वजह से ही वह पूँछ हिलाएगा। दया का भाव जितनी जल्दी हो दिखाना चाहिए क्योंकि ऐसा करने में कब देर हो जाए, कुछ कहा नहीं जा सकता।

दयालुता एक ऐसी भाषा है जिसे बहरे सुन सकते हैं और अंधे देख सकते हैं। एक दोस्त के जीवित रहते उसके प्रति दयालुता दिखाना बेहतर है, बजाए इसके कि उसके मरने पर उसकी कब्र पर फूल चढ़ाएँ।

दयालुता से इंसान अच्छा महसूस करता है, चाहे वह किसी और के लिए दिखाता हो या उसके साथ दिखाई गई हो। मीठी बोली बोलने से जीभ को कोई तकलीफ़ नहीं होती।

बाइसवाँ क़दम : हर रोज़ विनम्र बनने की प्रैक्टिस करें

Step 22 : Practice Courtesy on a daily basis

विनम्रता का मतलब है—दूसरों का ख़याल रखना। यह उन दरवाज़ों को खोलती है जिन्हें खोलना मुश्किल हो। एक तहजीब वाला मगर कम प्रतिभाशाली इंसान जीवन में बहुत आगे बढ़ेगा, बजाए उसके जो प्रतिभाशाली तो है लेकिन तहजीब वाला नहीं है।

छोटी-छोटी बातें अहमियत रखती हैं और बड़ा फ़र्क़ डालती हैं। क्या आपको कभी किसी हाथी ने काटा है? सीधा-सा जवाब है, नहीं। क्या आपको कभी किसी मच्छर ने काटा है? हममें से बहुतों को। छोटी-छोटी

परेशानियाँ हमारे धैर्य की परीक्षा लेती हैं। छोटे-छोटे त्यागों का ही नाम विनम्रता है।

छोटी-छोटी विनम्रताएँ ही किसी इंसान को आगे ले जाएँगी, न कि चालाकियाँ और चतुराइयाँ। विनम्रता हमारे नैतिक चरित्र और व्यवहार का ही एक हिस्सा है। इस पर खर्च ज्यादा नहीं होता लेकिन इससे हासिल बहुत कुछ होता है।

कोई भी इंसान इतना बड़ा या इतना व्यस्त नहीं होता कि विनम्रता अपने व्यवहार में न ला पाए। विनम्रता का मतलब है—किसी बुजुर्ग या अपंग को अपने बैठने का स्थान दे देना। विनम्रता 'एक मुस्कान' या 'धन्यवाद' के रूप में हो सकती है। इसमें वही बात लागू होती है—इसमें लागत कम है और लाभ ज्यादा है। यह व्यक्ति के आत्म-महत्त्व को और बढ़ाती है। शिष्टता में विनम्रता की जरूरत होती है। यह अफ़सोस की बात है कि लोग अपने अच्छे गुणों से भटककर घटिया और नीच बन जाते हैं। कई बार लोग अपने बारे में गर्व से कहते हैं—“तुम नहीं जानते कि मैं कितना बुरा इंसान हूँ, और कितना नीचे तक जा सकता हूँ।” सोचने कि बात यह है कि क्या यह वाकई गर्व की बात है?

जब तक हो सके, विनम्रता के बीज बिखेरें। इनमें से जरूर कुछ जड़ पकड़ लेंगे। और आपको अपनी और दूसरों की नज़रों में ऊँचा उठाएँगे।

तहजीब

Manners

विनम्रता और तहजीब साथ-साथ चलती हैं। घर में शिष्ट व्यवहार करना उतना ही जरूरी है, जितना कि बाहर वालों से। घर में दूसरों का खयाल रखने और अच्छा व्यवहार करने से नजदीक़ी और अपनेपन की भावना बढ़ती है। विनम्रता का मतलब है—अच्छी तहजीब का पालन।

खुद को संतुष्टि देने के साथ ही विनम्रता और शिष्ट व्यवहार के और भी कई फ़ायदे हैं। इसी को ध्यान में रखकर मुझे आश्चर्य होता है कि लोग विनम्रता का पालन क्यों नहीं करते। कठोर और असभ्य लोग थोड़े

समय के लिए सफल हो सकते हैं, मगर ज्यादातर लोग ऐसे व्यवहार वालों से दूर रहना चाहते हैं, और आखिरकार ऐसे लोग नापसंद किए जाते हैं। बच्चों को बचपन से ही विनम्र व्यवहार की शिक्षा दी जानी चाहिए ताकि बड़े होकर वे सभ्य, समझदार और दूसरों का खयाल रखने वाले बन सके। एक बार, विनम्र व्यवहार सीख ले तो यह उम्र-भर साथ रहता है। यह दूसरों का खयाल रखने के और संवेदनशील होने के नज़रिए को दर्शाता है। ऐसी बातें बहुत छोटी और साधारण लगती हैं, लेकिन इंसान को बहुत दूर तक ले जाती हैं। उदाहरण के तौर पर—‘मेहरबानी करके’, ‘शुक्रिया’ और ‘मुझे माफ़ कर दीजिए’।

याद रखें, विनम्रता के बदले विनम्रता मिलती है। उसकी प्रैक्टिस जितनी ज्यादा हो सके और जितनी बार हो सके, उतनी बार करें। शुरुआत में इसके लिए प्रयास और मेहनत करनी पड़ेगी, मगर यह बहुत मूल्यवान साबित होती है। विनम्रता का होना एक अच्छे इंसान की पहचान है। विनम्रता शिष्टाचार का दूसरा नाम है जो एक इंसान को ही नहीं, बल्कि पूरे संगठन को फ़ायदा पहुँचाती है।

आपने देखा होगा, जब कोई चुटकुला सुना रहा होता है तो दूसरा बीच में कूदकर चुटकुले की आखिरी लाइन सुनाकर दूसरों का ध्यान अपनी तरफ़ खींच लेता है। और जब सब लोग हँस पड़ते हैं, तब वह यह बताता है कि उसने वह चुटकुला कहाँ पढ़ा। यह बेहतर जानकारी भले दिखाता हो, मगर यह घटिया व्यवहार है।

विनम्रता अच्छी परवरिश की पहचान है

Courtesy shows good upbringing

बहुत से प्रतिभाशाली और माहिर लोग अपनी सफलता इसलिए नहीं पा सके क्योंकि उनमें विनम्रता और शिष्टाचार की कमी थी। विनम्रता और शिष्टाचार सभ्य होने की निशानी है। कठोर और बदतमीज व्यवहार सभ्यता की कमी को दर्शाते हैं। दूसरे लोगों के प्रति सम्मान और शिष्टता का बर्ताव करें।

कठोरता एक कमज़ोर आदमी की झूठी ताक़त है।

—ऐरिक हॉफ़र

Rudeness is the weak man's imitation of strength.
—Eric Hoffer

तेइसवाँ क्रदम : हँसने-हँसाने की आदत डालें और खुशमिजाज बनें
Setp 23 : Develop a sense of Humor

हँसने-हँसाने की आदत डालिए तब आप अपनी कमियों पर भी हँस सकेंगे। हँसने-हँसाने की आदत इंसान को हर दिल अजीज और आकर्षक बना देती है। कुछ लोग खुशमिजाज नहीं होते और कुछ अपने हँसने पर पाबंदी लगाकर जीते हैं—इस जीने को क्या जीना कहते हैं।

अपने पर हँसना सीखें क्योंकि यह सबसे ज़्यादा महफूज और सुरक्षित है। खुद पर हँसने से आपको गिरकर उठने की शक्ति मिलती है। सारी दुनिया में हँसी कुदरत की ऐसी देन है जो हर दर्द की दवा है। हँसी मर्ज को बदल तो नहीं सकती, लेकिन उसके दर्द को कम कर सकती है।

हँसने-हँसाने में स्वस्थ करने की बहुत शक्ति है

The healing power of Humor

‘एनेटोमी ऑफ़ एन इलनेस’ (Anatomy of an illness) के लेखक डॉ. नॉरमन कज़िन (Dr. Norman Cousins) एक जीती-जागती मिसाल हैं कि इंसान लाइलाज (terminal) बीमारी से अपने को कैसे ठीक कर सकता है। उनके बचने की आशा न के बराबर थी, लेकिन कज़िन यह साबित करना चाहते थे कि अगर मन की शक्ति जैसी कोई चीज़ है तो वह इसे साबित कर दिखाएँगे। उन्होंने सोचा कि अगर नकारात्मक या बुरे खयाल शरीर को नुकसान पहुँचाने वाले कैमिकल पैदा कर सकते हैं तो इसका उलटा भी सच होना चाहिए। अच्छे खयाल, भाव, जैसे—खुशमिजाज़ी और हँसना शरीर में फ़ायदा पहुँचाने वाले कैमिकलों को पैदा करेंगे। वे अस्पताल छोड़कर होटल के एक कमरे में चले गए और वहाँ उन्होंने बहुत सारी हँसी-मज़ाक़ की फिल्में देखनी शुरू कीं और इस तरह उन्होंने वास्तव में खुद को हँसते-हँसते ही ठीक कर लिया। बेशक़, दवाइयाँ ज़रूरी हैं, मगर मरीज की ठीक होने की और जीने की इच्छा-

शक्ति भी उतनी ही ज़रूरी है।

एक फनीबोन (funny bone) जीवनरक्षक भी हो सकती है, और साथ ही जीवन की मुश्किलों को सामना करना थोड़ा आसान कर देती है।

चौबीसवाँ क्रदम : दूसरों का मज़ाक़ न उड़ाएँ और न ही नीचा दिखाएँ
Step 24 : Don't be sarcastic and put others down

घटिया सोच वाले लोगों के मज़ाक़ में ताने कसना, दूसरों को नीचा दिखाना और तकलीफ़ पहुँचाने वाली बातें शामिल होती हैं। जिस मज़ाक़ में ताने और दूसरों का मज़ाक़ उड़ाने की भावना शामिल हों वे घटियापन दिखाते हैं। अपमान चोट लगने से ज़्यादा तकलीफ़देह होता है।

जब किसी को शर्मिंदा होना पड़े, जब कोई दिल में दुख लेकर जाए, जब किसी महान चीज़ को छोटा बना दिया जाए, जब किसी की कमज़ोरी हँसी का कारण बने, जब किसी चीज़ को मज़ेदार बनाने के लिए बेअदबी की ज़रूरत पड़े, जब एक बच्चे को रुला दिया जाए और जब हर कोई हँसी में शामिल न हो सके, तब वह एक घटिया जोक होता है। —क्लिफ थॉमस

When someone blushes with embarrassment, when someone carries away an ache, when something sacred is made to appear common, when someone's weakness provides the laughter, when profanity is required to make it funny, when a child is brought to tears or when everyone can't join in the laughter, it's a poor joke.
—Cliff Thomas

एक घटिया (sadist) इंसान को हर चीज़ तब तक मज़ाक़ लगती है जब तक वह दूसरों पर बीतती है। आपने अक्सर देखा होगा कि मज़ा लेने के लिए लड़के मेढकों को पत्थर मारते हैं। लड़कों का मज़ा मेढकों की मौत बन जाता है। यह मेढकों के लिए मज़े की बात नहीं है।

हँसी उपयोगी या ख़तरनाक हो सकती है, इस बात पर निर्भर करते हुए कि आप किसी व्यक्ति के साथ हँस रहे हैं या उस पर हँस रहे हैं।

जब हँसी का मतलब किसी का मज़ाक़ उड़ाना या नीचा दिखाना हो जाए तब वह न तो शिष्ट होती है, न अच्छा प्रभाव छोड़ती है और न ही मासूमियत या सीधापन दिखाती है। दूसरों की भावना को चोट पहुँचाना निर्दयता और घटियापन होता है। कुछ लोगों को दूसरों को नीचा दिखाने में मज़ा आता है। ताने देने की आदत लोगों को दूर और नाराज़ करती है। हँसी-मज़ाक़ को सहज स्तर तक ही रखें ताकि किसी को तकलीफ़ पहुँचने का ख़तरा न हो।

पच्चीसवाँ क़दम : दोस्त पाने के लिए, दोस्त बनें

Step 25 : To have a friend, be a friend

हम हमेशा अच्छे इंसान की तलाश में रहते हैं फिर चाहे वह मालिक, कर्मचारी, जीवन-साथी, माँ-बाप, बच्चे ही क्यों न हों। हम यह भूल जाते हैं कि हमें भी अच्छा इंसान बनने की ज़रूरत है। तज़ुर्बा यही बताता है कि कोई इंसान परफेक्ट नहीं होता, कोई नौकरी परफेक्ट नहीं होती और कोई जीवन-साथी भी परफेक्ट नहीं होता। जब हम पूर्णता की तलाश करते हैं तो हमें निराशा ही हाथ लगती है क्योंकि तब हम यही पाते हैं कि एक तरह की परेशानी के बदले दूसरे तरह की परेशानी आ गई है। पश्चिम में 20 साल तक रहने के बाद मैंने पाया है कि वहाँ तलाक़ की दर बहुत ऊँची है और जब लोग दूसरी शादी करते हैं तो पाते हैं कि उनके नए जीवन-साथी में पहले जीवन-साथी-वाली कमियाँ तो शायद हो या न हो, लेकिन कुछ दूसरी तरह बहुत-सी कमियाँ होती हैं। इसी तरह, लोग नौकरियाँ बदलते हैं या कर्मचारियों को नौकरी से यह सोचकर निकालते हैं कि उनके बदले में और अच्छे मिलेंगे, लेकिन उन्हें पता चलता है कि एक कमी से छुटकारा पाया तो दूसरी गले पड़ गई। चलिए कोशिश करें और इन चुनौतियों का सामना करें और तलाक़ और नौकरी से निकालने जैसे क़दमों को पहला नहीं आखिरी सहारा बनाएँ।

त्याग

Sacrifice

दोस्ती त्याग माँगती है और इम्तहान लेती है। दोस्ती और रिश्ते बनाए रखने

में त्याग, निष्ठा और समझदारी की ज़रूरत पड़ती है। त्याग के लिए बहुत कुछ ख़ास करना पड़ता है और यह इतिफ़ाक़ से नहीं होता। स्वार्थ की भावना दोस्ती को तोड़ देती है। हल्के-फुल्के रिश्ते तो आसानी से बन जाते हैं, लेकिन सच्ची दोस्ती बनाने और बनाए रखने में समय और प्रयास की ज़रूरत होती है। दोस्ती जब इम्तहान की घड़ियों से गुज़रती है, और जो उनमें पास हो जाए वही मज़बूत बनती है। हमें झूठे रिश्तों को पहचानना सीखना चाहिए। सच्चे दोस्त कभी भी अपने दोस्तों का नुक़सान नहीं चाहते। सच्ची दोस्ती जितना लेती है उससे ज़्यादा देती है और दुख में भी मज़बूत खंबे के समान टिकी रहती है।

सुख के साथी

Fair-Weather friend

एक सुख का साथी उस बैंकर (banker) की तरह होता है जो आसमान साफ़ होने पर तो छाता उधार देता है लेकिन बारिश होते ही वापस ले लेता है।

दो लोग जंगल के रास्ते जा रहे थे तभी उन्हें एक भालू मिला। उनमें से एक तो झटपट पेड़ पर चढ़ गया, लेकिन दूसरा ऐसा न कर सका। इसलिए वह ज़मीन पर मुर्दे की तरह लेट गया। भालू उसके कान के पास अच्छी तरह सूँघ कर चला गया। पहले आदमी ने पेड़ से उतरकर दूसरे से पूछा, “भालू ने तुमसे क्या कहा ?” दूसरे आदमी ने जवाब दिया, “उसने कहा कि ऐसे दोस्त का विश्वास मत करो जो तुम्हें ख़तरा पड़ने पर भुगतने के लिए अकेला छोड़ दे।” कहानी का संदेश दिन के उजाले की तरह साफ़ है।

आपसी विश्वास और भरोसा हर दोस्ती की बुनियाद है।

लोग अलग-अलग कारणों से दोस्त बनाते हैं

People make friends for different motives

दोस्ती कई तरह की होती है :

1. सुख के साथी (Friendship of pleasure) : आप तभी तक दोस्त हैं जब तक दोस्ती में खुशी और मज़ा है। जैसे एक अच्छे दिनों के दोस्त।

2. **सुविधा की दोस्ती (Friendship of convenience) :** यह तब तक रहती है जब तक सुविधा रहती है। जैसे कि पड़ोसी से मिलना-जुलना, उठना-बैठना, लेन-देन। सुविधा खत्म हो गई तो दोस्ती भी खत्म हो जाती है।
3. **उद्देश्य की दोस्ती (Friendship of purpose)**—ऐसी दोस्ती मतलब की होती है। इसमें एक उद्देश्य छिपा रहता है। जैसे—पैसे वाला है, पोजिशन वाला है, वाकिफ़यत वाला है, इसकी ज़रूरत पड़ सकती है, या बड़ा अफसर है आदि। इनसे बनाकर रखने का खयाल दिमाग में रहता है ताकि कभी काम पड़ने पर ये काम आ सकें। मतलब खत्म तो दोस्ती भी खत्म।
4. **दुश्मन का दुश्मन मेरा दोस्त (Friendship of Common enemy)**—इतिहास गवाह है कि दुश्मन का दुश्मन दोस्त बन जाता है। यह दोस्ती तब तक बरकरार रहती है जब तक दोनों का दुश्मन एक है, लेकिन जैसे ही वह बीच का दुश्मन चला जाए तो दोस्ती भी चली जाती है।
5. **सच्ची दोस्ती (True friendship)**—यह एक-दूसरे की इज़्ज़त और प्रशंसा पर आधारित होती है। सच्चे दोस्त वे लोग होते हैं जिनके मन में एक-दूसरे के लिए भलाई होती है और वे उसी के हिसाब से काम करते हैं। अच्छे कामों का बदला हमें अच्छे दोस्तों के रूप में मिलता है, ऐसे में दोनों तरफ से अच्छाई हमेशा बनी रहती है। इसका आधार चरित्र और कमिटमेंट होते हैं।

खुशहाली में दोस्त बनते हैं लेकिन मुश्किलें उनके असली रूप को दिखाती या ज़ाहिर करती हैं। मतलबी दोस्ती का वर्णन इस कविता में क्या खूब किया गया है :

आप खुश होंगे, तो लोग आपके पास आएँगे
 आप दुखी होंगे तो वे आँखें चुराएँगे
 वे आपकी सारी खुशियाँ बाँटना चाहते हैं
 मगर उन्हें आपका दुख नहीं चाहिए
 अगर आप खुश हैं तो आपके बहुत सारे दोस्त होंगे
 आपके दुखी होने पर वे आपसे किनारा कर लेंगे—

आपके मधुरतम पैग को कोई नहीं नकारेगा
मगर जिंदगी के कडुवे घूँट आपको अकेले ही पीने पड़ेंगे।

— एल्ला व्हीलर विलकॉक्स*

सच्ची दोस्ती में मदद करना, एक-दूसरे पर एहसान नहीं होता। यह दोस्ती की सहज अभिव्यक्ति होता है (They are incidental to friendship) उनका मकसद नहीं। और अगर वे एक-दूसरे की मदद नहीं करते तो वे दोस्ती को सही ढंग से नहीं निभाते।

रिश्ते अपने आप नहीं बन जाते, उन्हें बनाने में समय लगता है। रिश्ते इन आधारों पर बनते हैं—दयालुता, आपसी समझ और आत्म-त्याग, और इनसे टूटते हैं—ईर्ष्या, स्वार्थ, अहंकार और रूखा व्यवहार।

रिश्तों को महत्त्व देकर उन्हें गंभीरता से लेना चाहिए और एक बार रिश्ते बन जाएँ तो उन्हें पौधे की तरह सींचना चाहिए। कोई भी परफेक्ट नहीं होता। संपूर्णता (perfections) की तलाश करने में निराशा ही हाथ लगती है।

दोस्ताना सहयोग

Friendly cooperation

बिना दोस्ताना सहयोग के सफलता प्राप्त करना मुश्किल है। एक खुशमिजाज शिष्य संतुलन को बनाए रखते हुए खुले दिमाग वाली और हालात के अनुसार ढलने वाली होती है। खुले दिमाग का मतलब ढीला-ढाला या असहाय व्यवहार नहीं होता। इसका मतलब होता है—बात की तह में जाकर सही समय पर सही कदम उठाना। खुले दिमाग का मतलब—सिद्धांतों और मूल्यों से समझौता करना नहीं होता।

छब्बीसवाँ कदम : समानुभूति दिखाएँ

Step 26 : Show empathy

दूसरे से किए गए और अपने से हुए नाजायज़ व्यवहार को हम अलग-

* विलियम जे. बेनेट द्वारा संपादित पुस्तक 'The book of virtues' से। (Simon & Schuster, New York, 1993, PP. 553)

अलग तराजू पर तौलते हैं। एक सकारात्मक शख्सियत के बहुत अच्छे गुणों में से एक है दूसरों के मनोभावों को समझना। जिनमें यह गुण होता है वे खुद से यह सवाल पूछते हैं, “मुझे उस समय कैसा महसूस होगा जब कोई दूसरा यही व्यवहार मेरे साथ करेगा?”



एक पिल्ला

A puppy

एक बच्चा पालतू जानवरों की दुकान में एक पिल्ला खरीदने गया। वहाँ चार पिल्ले साथ बैठे थे जिनमें से हर एक की कीमत 50 डॉलर थी। एक पिल्ला कोने में अकेला बैठा हुआ था। उस बच्चे ने जानना चाहा कि क्या वह इन्हीं पिल्लों में से एक था, बिकाऊ था, और वह अकेला क्यों बैठा था? दुकानदार ने जवाब दिया कि यह उन्हीं में से एक है, मगर अपाहिज है और बिकाऊ नहीं है।

बच्चे ने पूछा? उसमें क्या कमी है? दुकानदार ने बताया कि इस पिल्ले की जन्म से ही एक टाँग बिल्कुल खराब है। बच्चे ने पूछा, आप इसके साथ क्या करेंगे? तो उसका जवाब था कि इसे हमेशा के लिए सुला दिया जाएगा। उस बच्चे ने दुकानदार से पूछा कि क्या वह उस पिल्ले के साथ खेल सकता है। दुकानदार ने कहा, क्यों नहीं। बच्चे ने पिल्ले को गोद में उठा लिया और पिल्ला उसके कान को चाटने लगा। बच्चे ने उसी समय फैसला किया कि वह उसी पिल्ले को खरीदेगा। दुकानदार ने कहा, यह बिकाऊ नहीं है, मगर बच्चा ज़िद करने लगा।

इस पर दुकानदार मान गया। बच्चे ने दुकानदार को 2 डालर दिए और बाक़ी के 48 डॉलर लेने अपनी माँ के पास दौड़ा। अभी वह दरवाज़े तक ही पहुँचा था कि दुकानदार ने ज़ोर से कहा, मुझे समझ में नहीं आता कि तुम इस पिल्ले के लिए इतने डॉलर क्यों खर्च कर रहे हो, जबकि तुम इतने ही डॉलर में एक अच्छा पिल्ला खरीद सकते हो। बच्चे ने कुछ नहीं कहा। उसने अपने बायें पैर से पेंट उठाई, उस

पाँव में उसने ब्रेस (Brace) पहन रखी थी। दुकानदार ने कहा, मैं समझ गया, तुम इस पिल्ले को ले जा सकते हो। इसी को दूसरों की भावनाएँ समझना कहते हैं।

हमदर्द बनें

Be Sympathetic

जब आप दुख बाँटते हैं तो यह कम हो जाता है; जब आप सुख बाँटते हैं तो यह बढ़ जाता है।

सहानुभूति और समानुभूति में क्या अंतर है?

What is the difference between sympathy and Empathy?

सहानुभूति का मतलब है, “मैं समझता हूँ, तुम्हें कैसा महसूस हो रहा है।” समानुभूति का मतलब है, “तुम्हें जो महसूस होता है वह मुझे भी महसूस होता है।” ये दोनों ही ज़रूरी मन की भावनाएँ हैं। लेकिन इन दोनों में दूसरों के भावों को महसूस करना ज़्यादा महत्वपूर्ण है (समानुभूति ज़्यादा ज़रूरी है)। जब हम अपने ग्राहकों, मालिकों, कर्मचारियों और परिवार के लोगों के मनोभावों को खुद भी महसूस करते हैं तो हमारे रिश्ते कैसे हो जाते हैं? वे और अच्छे हो जाते हैं, इससे आपसी समझ-बूझ, निष्ठा, मन की शांति और उत्पादकता में बढ़ोत्तरी होती है। आप किसी व्यक्ति के चरित्र की पहचान कैसे करते हैं या यूँ कहें कि एक समाज या एक देश के चरित्र की पहचान कैसे करते हैं? यह बहुत आसान है। सिर्फ़ यह देखिए कि व्यक्ति या समाज इन तीन तरह के लोगों से किस तरह पेश आता है :

1. अपाहिज (the disabled)
2. बुजुर्ग (the elderly)
3. अपने मातहत या जूनियर (their subordinates)

सिर्फ़ इन तीन तरह के लोगों को ही क्यों?

क्योंकि ये लोग अपने अधिकारों के लिए समानता के साथ खड़े नहीं हो पाते।

आधी दुनिया

इनके अलावा एक और भी वर्ग है, जिसे आधी दुनिया कहते हैं। इस आधी दुनिया यानी महिलाओं के साथ किया जाने वाला बर्ताव न सिर्फ एक देश, समाज या परिवार का चरित्र दर्शाता है, बल्कि वह एक इंसान की इंसानियत का भी आईना है।

कुछ ऐसी भी श्रेणी के लोग हैं जिनकी नज़रों में महिलाओं का सम्मान और महत्त्व सिर्फ दिखावे के लिए है वास्तव में नहीं। चाहे वे परिवार हो, समाज हो या देश हो। इस श्रेणी को क्या कहेंगे? ये सिर्फ तंग दिमाग के लोग ही कर सकते हैं जो 21वीं सदी में जाकर भी अपने दिमाग को काफी पीछे रखे हैं।

एक अच्छा इंसान बनें

Be a better person

प्रतिज्ञा करें कि छोटों के साथ नरमी से, बड़ों के साथ करुणा से, संघर्ष करने वालों के साथ हमदर्दी से और कमज़ोर व ग़लती करने वालों के साथ सहनशीलता से पेश आने की। क्योंकि हम अपने जीवन में कभी-न-कभी इनमें से किसी-न-किसी स्थिति से गुज़रते हैं। — लॉयड शीयरर, 1986

Resolve to be tender with the young, compassionate with the aged, sympathetic with the striving and tolerant of the weak and wrong. Because some time in our lives we would have been all of these ourselves.

—Lloyd Shearer, 1986

एक्शन प्लान

1. अपने कामों की ज़िम्मेदारियाँ उठाने के लिए कमिटमेंट करें।
2. इनमें से हर क्षेत्र में एक-एक विशेष ज़िम्मेदारी, जिसे आप स्वीकार करेंगे, पहचान कर लिखें।

➤ घर

➤ दफ़्तर

➤ सामाजिक जीवन

3. इस चैप्टर को पढ़ने के बाद वे कौन-से तीन काम हैं जिन्हें आप करने का कमिटमेंट करते हैं?

(i)

(ii)

(iii)

अपने कमिटमेंट्स को लिखें और अगले
21 दिनों तक रोज़ पढ़ें।



अवचेतन

मन और आदतें

Subconscious
Mind and Habits

अच्छी आदतें और चरित्र का निर्माण
FORMING POSITIVE HABITS AND
CHARACTER

ह

म सभी सफल जीवन जीने के लिए पैदा हुए हैं, मगर हमारी आदतें और माहौल हमें असफलता की ओर ले जाते हैं। हमारा जन्म जीत के लिए हुआ है, मगर माहौल की वजह से हमने हारना सीख लिया है। हम अक्सर ऐसी बातें सुनते हैं—‘उस आदमी की क्रिस्मत अच्छी है, मिट्टी छूता है तो सोना बन जाता है’ या फिर ‘वह बदक्रिस्मत है, वह कुछ भी छुए, मिट्टी हो जाता है’। मगर यह सच नहीं है। अगर आप जाँचें-परखें तो पाएँगे कि जाने या अनजाने सफल लोग अपने हर काम में सही क़दम उठा रहे हैं जबकि हारने वाले लोग अपने हर काम में वही ग़लतियाँ दोहरा रहे हैं। याद रखें, प्रैक्टिस से पूर्णता नहीं आती, बल्कि सिर्फ़ सही प्रैक्टिस से ही पूर्णता आती है। प्रैक्टिस हर उस काम को स्थाई बना देती है जिसे हम बार-बार करते हैं। कुछ लोग अपनी ग़लतियों की ही प्रैक्टिस करते रहते हैं और वे उसी में परफेक्ट (perfect) हो जाते हैं। इसलिए वे ग़लतियाँ करने में माहिर हो जाते हैं और ग़लतियाँ उनके व्यवहार में खुद-ब-खुद आने लगती हैं।

व्यावसायिक लोग अपना काम आसानी से इसलिए कर जाते हैं क्योंकि उन्होंने उस काम में पूरी महारत हासिल कर ली होती है। बहुत से लोग काम सिर्फ़ तरक्की को दिमाग़ में रखकर करते हैं, लेकिन वे जिनकी अच्छा काम करने की आदत बन जाती है, वही तरक्की के असली हक़दार हैं।

किसी चीज़ की आदत डालना खेती करने के समान है। इसमें समय लगता है। यह व्यक्ति के अपने अंदर से उपजती है। एक आदत दूसरी आदत को जन्म देती है। अंतःप्रेरणा एक व्यक्ति से काम शुरू कराती है, प्रेरणा उसे सही राह पर बनाए रखती है और आदत की वजह से स्थाई रूप ले लेती है और काम खुद-ब-खुद होता चला जाता है।

संकट के समय में भी साहस दिखाना, लालच के सामने आत्मसंयम दिखाना, दुख के सामने खुशी चुनना, निराशा के सामने चरित्र दिखाना और बाधाओं में भी अवसर की तलाश करना—ये गुण सिर्फ़ संयोग या क्रिस्मत से नहीं आते; बल्कि ये तो शारीरिक और मानसिक रूप से की गई लगातार प्रैक्टिस का नतीजा हैं। कठिनाई का सामना करने में हमारा व्यवहार वैसा ही होगा जैसी कि हमने प्रैक्टिस की है, फिर चाहे वह नकारात्मक हो या

सकारात्मक। जब हम छोटी-छोटी बातों में कायरता और बेईमानी जैसे अवगुण अपनाते हैं तो यह सोचकर कि जब बड़े काम करने होंगे तब साहस और ईमानदारी जैसे सही गुण दिखाएँगे, मगर ऐसा हो नहीं पाता क्योंकि हमने अच्छे गुणों की प्रैक्टिस नहीं की है। क्योंकि जिस चीज़ की प्रैक्टिस करते हैं वही व्यवहार में झलकती है।

जब हम खुद को एक बार झूठ बोलने की छूट दे देते हैं तो अगली बार झूठ बोलना थोड़ा और आसान हो जाता है, तीसरी बार थोड़ा और, फिर यह एक आदत-सी बन जाता है। सफलता की फिलोसॉफी है—क्रायम रहें और संयम रखें। जिसे करना चाहिए उसे करो और जिसे नहीं करना चाहिए उससे बचो। जब तक हमारी आदत नहीं बन जाती तब तक जो ज़रूरी है उस पर क्रायम रहें और ग़ैर ज़रूरी में संयम बरतें। इंसान की फ़ितरत है कि वह दिमाग़ से कम और दिल से ज़्यादा काम लेते हैं। ईमानदारी और निष्ठा हमारी प्रैक्टिस और यक़ीन का नतीजा हैं। कोई भी काम जिसे हम लंबे अरसे तक करते हैं वह हमारे व्यक्तित्व का एक हिस्सा बन जाता है और आदत भी। एक इंसान जो हमेशा ईमानदारी बरतता है, जब भी पहली बार झूठ बोलता है तो पकड़ा जाता है; जबकि किसी ने झूठ बोलने की ही प्रैक्टिस की हो तो पहली सच बोलने पर पकड़ा जाता है। खुद से और दूसरों से ईमानदारी या बेईमानी बरतना, दोनों ही आदतें बन जाती हैं।

हमारे सोचने का तरीका भी आदत का एक हिस्सा बन जाता है। हम आदतें बनाते हैं और आदतें हमारा चरित्र बनाती हैं। इससे पहले कि आप आदत को अपनाने की सोचें, आदत आप को अपना चुकी होती है। हमें सही सोचने की आदत डालने की ज़रूरत है। किसी ने कहा है, “हमारे विचार काम की तरफ़ ले जाते हैं, काम से आदतें बनती हैं, आदतों से चरित्र बनता है और चरित्र से हमारा भविष्य बनता है।”

अच्छी आदतें डालें

Form good habits

हमारा ज़्यादातर व्यवहार आदतन होता है। यह बिना सोचे-समझे अपने

आप होता रहता है। चरित्र हमारी आदतों का मिला-जुला रूप होता है। अच्छी आदतों वाला इंसान अच्छे चरित्र वाला माना जाता है और एक बुरी आदतों वाला इंसान बुरे चरित्र वाला माना जाता है। आदतें तर्क और समझदारी से कहीं ज्यादा शक्तिशाली होती हैं। आदतें अपने शुरू में इतनी मामूली लगती हैं कि आप ध्यान नहीं देते, और बाद में वे इतनी मजबूत हो जाती हैं कि उनसे छुटकारा मिलना मुश्किल है। आदतों का विकास या तो अनजाने में होता है या निश्चयपूर्वक। मुझे याद है कि बचपन में मेरे माता-पिता कहते थे, “तुम अच्छी आदतें डालो क्योंकि आदतें ही चरित्र का निर्माण करती हैं।”

हम आदतें कैसे बनाते हैं?

How do we form habits?

किसी काम को जब बार-बार किया जाए तो वह एक आदत बन जाती है। हम काम करने से ही सीखते हैं। साहस भरा व्यवहार करने से हम साहस सीखते हैं। ईमानदारी और निरपेक्षता के गुण हम की प्रैक्टिस से सीखते हैं। इन्हीं गुणों की लगातार प्रैक्टिस करने से हम इनमें निपुणता हासिल करते हैं, और माहिर हो जाते हैं। इसी तरह जब हम बेईमानी, गलत व्यवहार या अनुशासन जैसी बुरी आदतों की प्रैक्टिस करते हैं तो उन्हीं में निपुण हो जाते हैं। हमारे नज़रिए हमारी आदतें बनते हैं, और वही हमारे व्यवहार करने का ढंग भी हैं। वे हमारी सोच बन जाते हैं, और फिर हमारे व्यवहार की दिशा निर्धारित करने लगते हैं।

आदी होना

Conditioning

हमारा अधिकतर व्यवहार किसी चीज़ का आदी होने का नतीजा होता है, यह स्वाभाविक हो जाता है और चाल-चलन बन जाता है। अगर हम कोई चीज़ अच्छा करना चाहते हैं तो यह स्वाभाविक रूप से हमसे आनी चाहिए। हमें सही काम करने के लिए अगर सोचना पड़े तो हम इसे कभी भी अच्छे

और सही तरीके से नहीं कर पाएँगे। इसका मतलब है कि हमें इसकी आदत बनानी पड़ेगी।

हम लगातार वातावरण/माहौल और मीडिया से प्रभावित हो रहे हैं और इनके आदी बनकर रोबोट (robot) की तरह व्यवहार कर रहे हैं। यह हमारी ज़िम्मेदारी है कि हम अपने आपको अच्छी बातों के आदी बनाएँ।

जब मैं मार्शल आर्ट (Martial Art) का स्टुडेंट था तो मैंने गौर किया कि ब्लैक बेल्ट होल्डर भी घूँसा मारने और वार रोकने जैसे साधारण एक्शन की प्रैक्टिस कर रहे थे, क्योंकि जब उन्हें इन कलाओं की ज़रूरत पड़े तो बहुत स्वाभाविक रूप से इनका प्रयोग कर पाएँ।

अच्छी आदतों को अपनाना मुश्किल है, लेकिन उनके साथ जीना आसान है। बुरी आदतें अपनाना आसान है, मगर उनके साथ जीना मुश्किल है।

हम आदतों के आदी कैसे बन जाते हैं?

How do we get conditioned ?

उस विशाल हाथी के बारे में सोचिए जो एक टन से भी ज़्यादा का वज़न सिर्फ अपनी सूँढ़ से उठा लेता है। ज़रा सोचिए कि एक हाथी को एक पतली रस्सी और एक खूँटे से एक ही जगह पर बँधे रहने का आदी कैसे बना दिया जाता है? बचपन में हाथी को एक मज़बूत जंजीर और एक मज़बूत पेड़ से बाँधा जाता है। हाथी के बच्चे की तुलना में जंजीर और पेड़ मज़बूत होते हैं। बच्चे को बँधे रहने की आदत नहीं होती, इसलिए वह उस जंजीर को खींचने और तोड़ने की लगातार निष्फल कोशिश करता रहता है। एक दिन ऐसा आता है जब बच्चा समझ जाता है कि खींचने और तोड़ने की कोशिश करने से कोई फ़ायदा नहीं। वह रुक जाता है और शांत खड़ा रहने लगता है। अब वह दिमागी रूप से इसका आदी हो चुका होता है।

और जब वही बच्चा एक विशाल हाथी बन जाता है तो उसे एक कमज़ोर रस्सी और खूँटे से बाँध दिया जाता है। वह हाथी चाहे तो एक झटका देने से ही आज़ाद हो सकता है, मगर अब वह कहीं नहीं जाता, क्योंकि वह बचपन से ही दिमागी रूप से इसका आदी हो चुका होता है।

जाने-अनजाने बहुत-सी चीज़ों का असर हम पर पड़ता चला जाता है और हम उनके अनुसार ढलते चले जाते हैं :

- जैसी किताबें हम पढ़ते हैं
- जैसी फिल्में और टी.वी. प्रोग्राम हम देखते हैं
- जैसा संगीत हम सुनते हैं
- जैसी संगति में हम रहते हैं

गाड़ी चलाते समय, अगर हम एक ही धुन बहुत दिनों तक सुने, और एक दिन टेप रिकॉर्डर खराब हो जाए तो अंदाज़ा लगाइए कि हम कौन-सी धुन गुनगुना रहे होंगे?

पागलपन की परिभाषा है कि एक ही काम को बार-बार करना, लेकिन हर बार अलग नतीजे की अपेक्षा रखना। अगर आप वही करते हैं जो आप करते रहे हैं तो आपको वही मिलता चलेगा जो आपको मिलता रहा है। आदतों को बदलने के लिए सबसे मुश्किल बात यह है कि जो चीज़ काम नहीं कर रही, उसे कैसे भुलाया जाए और जो काम कर रही है उसे कैसे अपनाया और बढ़ाया जाए।

गीगो सिद्धांत

The GIGO Principle

कंप्यूटर का एक सिद्धांत गीगो (GIGO) (Garbage in, Garbage out) है, जो बिल्कुल सही है। अपने अंदर :

गलत डालिए; गलत बाहर आएगा
(Negativity in, Negativity out)

सही डालिए; सही बाहर आएगा
 (Positivity in, Positivity out)
 अच्छा डालिए; अच्छा बाहर आएगा
 (Good in, Good out)।

हम जितना डालते हैं उतना ही निकालते हैं। हमारा अवचेतन मन भेदभाव नहीं करता। हम जो कुछ भी अपने अवचेतन मन में डालेंगे वह उसे स्वीकार कर लेगा, और वही बात हमारे व्यवहार में उतरेगी।

टेलीविजन का हमारे नैतिक मूल्यों, सोचने के ढंग और संस्कृति पर काफ़ी हद तक अच्छा या बुरा असर पड़ता है। टेलीविजन ने जहाँ हमें बहुत-सी अच्छी और फ़ायदेमंद सूचनाएँ दी हैं, वहीं यह हमारी रुचियों में घटियापन लाया है, इसने हमारी नैतिकता को भ्रष्ट किया है और बच्चों में अपराध की प्रवृत्ति को बढ़ाया है। यह तो बोलने की आज़ादी या टेलीविजन की आज़ादी के लिए एक बहुत बड़ी कीमत है। 18 साल की उम्र तक बच्चे लगभग दो लाख हिंसा के सीन (scene) टेलीविजन पर देख चुके होते हैं। क्या यह टेलीविजन ने किया है या जैसे प्रोग्राम हम देखने को चुनते हैं, उन्होंने? अब रिमोट कंट्रोल तो आपके हाथ में है और साथ ही फ़ैसला भी।

इशतिहार (advertisement) निकालने वाले अपने दर्शकों को प्रभावित करने में माहिर होते हैं। निश्चित रूप से इशतिहारों से बिक्री बढ़ती है, वरना कंपनियाँ इशतिहार क्यों देती? जब हम टी.वी. पर इशतिहार देखते हैं या रेडियो पर सुनते हैं तब हमारा चेतन मन उस पर ध्यान नहीं दे रहा होता, मगर हमारा अवचेतन मन हर उस चीज़ को स्वीकार कर लेता है जो कुछ भी उसमें डाला जा रहा है। क्या आपने कभी टी.वी. से बहस की है? कभी नहीं।

जब हम पिक्चर देखते हैं, तो हँसते हैं और रोते भी हैं। क्या ऐसा इस वजह से होता है कि उन्होंने सीट में कुछ लगाया होता है या इस वजह से कि हम जो भावनात्मक सीन देखते-सुनते हैं उसी का भावनात्मक असर तुरंत हम पर होता है। इनपुट (input) में बदलाव करें तो आउटपुट (output) खुद बदल जाएगा।

चेतन और अवचेतन मन

The conscious and subconscious mind

याद रखिए, हमारे चेतन मन के पास सोचने की शक्ति है। यह स्वीकार कर सकता है और अस्वीकार भी। मगर अवचेतन मन सिर्फ स्वीकार करता है। यह इनपुट (input) को लेकर कोई भेदभाव नहीं करता। अगर हम अपने मन में डर, शंका, नफ़रत के भाव भरें तो यह आत्म-सुझाव इन सभी भावों को सक्रिय बनाकर वास्तविकता में बदल देगा। हमारा अवचेतन मन एक डाटा बैंक (data bank) की तरह है। इन दोनों में, अवचेतन मन ज्यादा शक्तिशाली है। अवचेतन मन एक गाड़ी की तरह है और चेतन मन एक ड्राइवर की तरह। शक्ति तो गाड़ी में होती है, मगर उसका कंट्रोल ड्राइवर के पास।

अवचेतन मन हमारे फ़ायदे या नुक़सान के लिए काम कर सकता है। उसमें सोचने-समझने की क्षमता नहीं है। जब हम सफल नहीं होते तो हमारे अवचेतन मन को दोबारा नए और सही तरीक़े से रिप्रोग्राम (reprogram) करना पड़ेगा।

अवचेतन मन एक बगीचे की तरह है, इसे कोई परवाह नहीं कि आप कैसे पौधे लगाते हैं। यह निरपेक्ष (neutral) है; इसकी अपनी कोई इच्छा नहीं, लेकिन अगर आप अच्छे बीज बोएँगे तो आपका बगीचा सुंदर होगा; नहीं तो आपके बगीचे में जंगली पौधे उग आएँगे। मैं तो एक और क्रदम आगे बढ़कर कहूँगा, अगर आप अच्छे बीज भी बोएँगे तब भी जंगली पौधे उग ही आएँगे और उन्हें उखाड़ फेंकने का सिलसिला लगातार चलता रहना चाहिए।

ईसान का दिमाग़ इससे कोई अलग नहीं है। याद रखिए, सही और ग़लत विचार हमारे मन में एक साथ नहीं रह सकते।

कंपनियाँ विशेष अवसरों पर 30 सेकेंड के इशतिहार (advertisement) पर करोड़ों रुपए खर्च कर देती हैं। ज़ाहिर है कि उन्हें इसका फ़ायदा मिल रहा होता है। जब किसी खास ब्रांड की ड्रिंक या टूथ-पेस्ट का इशतिहार देखते हैं तो हम दुकान पर जाकर उसी ब्रांड को ख़रीदना चाहते हैं। हम

किसी दूसरे ब्रांड की ड्रिंक नहीं चाहते केवल उसी ब्रांड को चाहते हैं। ऐसा क्यों? क्योंकि हमारे अवचेतन मन में उस खास ब्रांड की छवि बन चुकी होती है जिससे हम उसके आदी हो जाते हैं और उसी के अनुसार काम करते हैं।

हमें अपने अवचेतन मन को इस तरह ढालने की ज़रूरत है कि वह हमें सही और ठीक रास्ते पर ले जा सके।

हम आदी कैसे बनते हैं?

How do we get programmed ?

सोचिए हमने साइकिल चलाना कैसे सीखा? इसके चार स्तर हैं : पहले स्तर को अवचेतन अयोग्यता (unconscious Incompetence) कहते हैं। यह वह स्तर है जब हम नहीं जानते कि हम नहीं जानते। बच्चा यह नहीं जानता कि साइकिल चलाना क्या है (अवचेतन); न ही वह साइकिल चला सकता है (अयोग्यता)। यह अवचेतन अयोग्यता का स्तर है।

दूसरा स्तर चेतन अयोग्यता (consciously incompetent) कहलाता है। यह ऐसा स्तर होता है जब बच्चा थोड़ा बड़ा होकर जान जाता है कि साइकिल चलाना क्या है, मगर वह खुद नहीं चला सकता, इसलिए वह चेतन तो है, मगर अयोग्य है।

फिर वह साइकिल चलाना सीखता है और यह तीसरा स्तर है जो चेतन योग्यता (consciously competent) कहलाता है। अब वह साइकिल चला तो सकता है, मगर ऐसा करने के लिए उसे हर बार चेतन रूप से सोचना पड़ता है। इस तरह इन सभी सचेत सोच और प्रयास के साथ बच्चा साइकिल चलाने योग्य है।

चौथा स्तर अवचेतन योग्यता (unconsciously competent) का है। यह तब आता है जब बच्चे ने पूरी समझ के साथ साइकिल चलाना इतनी अच्छे से सीख लिया होता है कि उसे अब सचेत रूप से सोचना नहीं पड़ता। यह सिलसिला अपने-आप चलने लगता है। साइकिल चलाते

समय वह लोगों से बातें कर सकता है और दूसरों को हाथ से इशारा कर सकता है। इसका मतलब यह है कि वह अवचेतन योग्यता के स्तर पर पहुँच गया है। इस स्तर पर हमें ध्यान देने और सोचने की ज़रूरत नहीं होती, क्योंकि यह हमारे व्यवहार में खुद-ब-खुद उतरने लगता है।

यही वह स्तर है जहाँ हम अपनी अच्छी आदतों को पहुँचाना चाहते हैं। दुख की बात है कि हमारी कुछ बुरी आदतें हमारे अवचेतन योग्यता के स्तर तक पहुँच जाती हैं और वे हमारी तरक्की में रुकावट डालती हैं।

तजुर्बे और अध्ययन से पता चलता है कि लगभग 90 प्रतिशत सिगरेट पीने वाले इसकी आदत 21 साल की उम्र से पहले ही डाल चुके थे। अगर किसी ने 21 वर्ष की उम्र तक सिगरेट न पी हो तब इसकी गुंजायश बहुत कम है कि उसे ज़िंदगी में इसकी लत पड़ेगी। इससे साफ़ ज़ाहिर होता है कि सिगरेट पीने की आदत हमारे अवचेतन मन में कच्ची उम्र से ही पड़ चुकी होती है और इसके लिए हमारा दिमाग़ छोटी उम्र से ही ढलना शुरू हो जाता है।

कुदरत ख़ालीपन पसंद नहीं करती

Nature abhors a vacuum

मेरे दो भतीजे हैं जिनकी उम्र 12 और 14 साल है। उन्हें टेनिस बहुत पसंद है। एक दिन उनके पिता ने मुझसे कहा, “यह खेल बहुत महँगा होता जा रहा है। इन बच्चों के लिए रैकेट, गेंदें, लॉन की फीस देनी पड़ती है और अब तो इन्होंने एक कोच भी रख लिया है। ये सब बहुत महँगा पड़ रहा है।” तब मैंने उनसे पूछा, “यह किस चीज़ की तुलना में ज़्यादा महँगा पड़ रहा है? तुम अपने बच्चों का टेनिस खेलना रुकवा सकते हो और पैसे बचा सकते हो। लेकिन अगर वे खेलना छोड़ देंगे तो स्कूल से घर लौटने पर समय और एनर्जी का क्या करेंगे?” वे कुछ देर चुपचाप सोचते रहे और फिर बोले, “मुझे लगता है, उन्हें खेलने देना चाहिए। यह सस्ता ही पड़ेगा।” उन्होंने बच्चों को अच्छे रास्ते पर लगाए रखने का महत्त्व समझ लिया। नहीं तो, वे बुरी चीज़ों की तरफ़ मुड़ते क्योंकि कुदरत को ख़ालीपन

पसंद नहीं। या तो हमारे पास अच्छा होता है या बुरा, इन दोनों के बीच निष्पक्ष रास्ता कोई नहीं होता।

चरित्र का निर्माण करना एक आदत-सी बन जाती है। अगर हम एक अच्छी शिष्टियत बनाना चाहते हैं, तो हमें अपनी आदतों को गहराई से जाँचना होगा। जो बात कभी-कभी मौज-मस्ती करने की वजह से शुरू होती है वह एक स्थायी दोष या कमी बन जाती है। खुद से ये सवाल करें :

1. क्या आप अपने काम की क्वालिटी को गिरने देते हैं?
2. क्या आप इधर-उधर की बातें और पीठ पीछे दूसरों की बुराई करते हैं?
3. क्या ईर्ष्या और अहंकार आपके साथी हैं?
4. क्या दूसरे के मनोभावों को समझने की क्षमता आपमें कम है?

ऐसे कितने ही सवाल हो सकते हैं। हम आदतों के गुलाम हैं। ऐसा होना अच्छी बात है क्योंकि अगर हमें हमेशा कुछ करने से पहले सोचना पड़े तो कुछ भी ठीक से नहीं कर पाएँगे क्योंकि हमारी जिंदगी में इतना तो समय ही नहीं होता।

हम अपनी सोच पर क्राबू और आत्म-अनुशासन की प्रैक्टिस के द्वारा अपनी आदतों को कंट्रोल करते हैं। हमें अपने अवचेतन मन की शक्ति का फायदा उठाने की ज़रूरत है। हमें आदतों को बचपन से ही सँवारना चाहिए ताकि बड़े होने पर यह हमारे अच्छे चरित्र का निर्माण कर सके। जिंदगी की शुरुआत में ही अच्छे विचारों के बीज बोने चाहिए फिर भी इसकी शुरुआत करने में कभी देर नहीं होती। हर अच्छा या बुरा तजुर्बा कुछ-न-कुछ असर करता है। नई आदतों को सीखने में समय लगता है, मगर अच्छी आदतें, एक बार सीख ली जाएँ, तो जीवन को नए मायने देती हैं।

आशावादी (optimism) या निराशावादी (Pessimism) होना भी एक आदत है। आदतें दुख या सुख के सिद्धांत का एक विषय हैं। हम कोई काम या तो सुख पाने के लिए या फिर दुख से बचने के लिए करते हैं। जब तक नफ़ा नुक़सान से ज़्यादा होता है तब तक हम उस आदत को जारी रखते हैं, मगर जब नुक़सान नफ़े से ज़्यादा होने लगता है तो हम

उस आदत को छोड़ देते हैं। मिसाल के तौर पर, जब डॉक्टर सिगरेट पीने वाले को सिगरेट पीने से मना करता है तो वह जवाब देता है, “मैं नहीं छोड़ सकता। यह एक आदत है जिसमें मुझे मज़ा आता है।” और वह सिगरेट पीना जारी रखता है। यहाँ मज़ा दर्द से ज़्यादा है। और जब एक दिन वह एक खतरनाक बीमारी का शिकार हो जाता है तब डॉक्टर कहता है, “अगर आप ज़िंदा रहना चाहते हैं, तो सिगरेट पीना इसी वक्त बंद कर दीजिए।” और वह उसी समय सिगरेट पीना छोड़ देता है। क्योंकि यहाँ पर नुक़सान नफ़े से ज़्यादा है।

बदलाव का विरोध

Resistance to change

जब लोग अपनी बुरी आदतों को पहचान लेते हैं तो उन्हें बदलते क्यों नहीं?

उनके न बदलने का कारण है कि वे ज़िम्मेदारी कुबूल करने से इंकार करते हैं। अपनी आदतों को बनाए रखने में उन्हें जो मज़ा आता है वह बदलाव के दर्द से ज़्यादा होता है। उनमें शायद :

- बदलाव की इच्छा की कमी हो
- बदलाव के लिए ज़रूरी अनुशासन की कमी हो
- अपने आपको बदल पाने के विश्वास में कमी हो
- बदलाव के लिए ज़रूरी जानकारी की कमी हो

ये सारी बातें हमें बुरी आदतों से पीछा छुड़ाने से रोकती हैं। हम सब के पास चुनने का हक़ है। बुरे व्यवहार को नज़रअंदाज़ करते हुए हम यह आशा कर सकते हैं कि वह खुद-ब-खुद चला जाएगा—यह शुतुरमुर्ग़ का तरीक़ा (Ostrich approach) हुआ—या इसका मुकाबला करें, इस पर क़ाबू पाएँ और हमेशा के लिए मिटा दें। बेबुनियादी डर और अपनी आरामदायक ज़िंदगी के दायरे से बाहर निकलकर ही आदतों में सुधार किया जा सकता है। याद रखिए, डर एक सीखी हुई आदत है और इससे छुटकारा पाया जा सकता है।

अपनी बुरी आदतों को न बदलने के बड़े आम बहाने नीचे लिखे हुए हैं :

- हम लोग हमेशा इसी तरह करते आए हैं।
- हमने इस तरह कभी नहीं किया है।
- यह मेरा काम नहीं है।
- मैं नहीं समझता कि इससे कोई फ़र्क पड़ेगा।
- मैं बहुत व्यस्त (busy) हूँ।

अच्छी आदतें डालें

Forming Positive habits

बदलाव कभी भी लाया जा सकता है, चाहे हमारी उम्र कुछ भी हो या आदत कितनी ही पुरानी हो, सही जानकारी और व्यवहार बदलने वाले तरीकों का इस्तेमाल करके बदलाव कभी भी लाया जा सकता है। हम हमेशा सुनते हैं कि बूढ़े कुत्ते को नई कलाबाज़ियाँ नहीं सीखा सकते। यह बात इंसानों पर लागू नहीं होती क्योंकि हम कुत्ते नहीं हैं और न ही हम कलाबाज़ी कर रहे हैं। हम बुरी और नुकसान पहुँचाने वाली आदतों से छुटकारा पा सकते हैं और अच्छी आदतें डाल सकते हैं।

सफल लोगों का राज़ यह है कि वे काम करने की उन आदतों को डाल लेते हैं जो असफल लोग करना नहीं चाहते और न ही करते हैं। ज़रा उन चीज़ों के बारे में सोचिए जो असफल लोग नहीं करना चाहते। ये वही काम हैं जिन्हें सफल लोग भी करना नहीं चाहते, लेकिन वे फिर भी करते हैं। मिसाल के तौर पर असफल लोग अनुशासन और मेहनत करना पसंद नहीं करते। सफल लोग भी अनुशासन और कड़ी मेहनत (एक खिलाड़ी रोज़ सुबह उठकर प्रैक्टिस करने के अनुशासन को पसंद नहीं करता, लेकिन फिर भी नियमित रूप से करता है) नापसंद करते हैं, लेकिन वे फिर भी ऐसा करते हैं क्योंकि इन लोगों ने उन कामों को करने की आदत डाल ली है जैसा असफल लोग नहीं कर पाते।

सभी आदतें बहुत छोटे रूप में शुरू होती हैं, लेकिन अंत में इनसे छुटकारा पाना बहुत मुश्किल हो जाता है। नज़रिए और सोच का तरीका एक आदत है और इसे बदला जा सकता है। यह सवाल है, पुरानी बुरी आदतों को बदलकर नई अच्छी आदतों को अपनाने का।

बुरी आदतों को न अपनाना उन पर क़ाबू पाने से आसान है। मोह और लालच पर क़ाबू करने से अच्छी आदतें बनती हैं। खुशमिजाज़ी और चिड़चिड़ापन भी आदतें हैं।

उम्दा या अच्छा होना लगातार सचेत मन से तब तक किए गए प्रयास और मेहनत का नतीजा है, जब तक यह सब आदत नहीं बन जाता। इसे एक आदत में बदलने के लिए बहुत अधिक प्रैक्टिस की ज़रूरत होती है।

हम सभी में कुछ खराब आदतें हैं जो हमें नीचे खींचती हैं।

पंद्रह मिनट तक किसी भी शांत जगह पर अकेले बैठकर उन बुरी आदतों की सूची बनाइए जो आपको नीचे खींचती हैं।

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no handwriting or other markings on the paper.

पंद्रह मिनट तक किसी भी शांत जगह पर अकेले बैठकर उन अच्छी आदतों की सूची बनाइए जो आप अपने में लाना चाहते हैं।

This image shows a single page of white paper with horizontal black ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no handwriting or other markings on the paper.

अच्छी आदतों के निर्माण के लिए 21 दिन का फार्मूला

21 day formula to form positive habits

आत्म-सुझाव

Auto Suggestion

आत्म-सुझाव क्या है? आप कैसा इंसान बनना चाहते हैं—इस सोच को वर्तमान काल में कहे जाने को ही आत्म-सुझाव कहते हैं। आत्म-सुझाव इश्तिहार की तरह हैं जो आप अपने आप को, अपने बारे में, अपने लिए लिखते हैं। ये आपके चेतन और अवचेतन मन, दोनों को प्रभावित करते हैं, जिसका असर आपके नज़रिए और व्यवहार पर पड़ता है।

आत्म-सुझाव आपके अवचेतन मन को ढालने—प्रोग्राम (program) करने का एक तरीका है। आत्म-सुझाव अच्छे या बुरे हो सकते हैं।

बुरे आत्म-सुझाव के कुछ उदाहरण :

- मैं थका (tired) हुआ हूँ।
- मैं फुर्तीला (athlete) नहीं हूँ।
- मेरी याददाश्त (memory) कमज़ोर है।
- मैं हिसाब में अच्छा (good in math) नहीं हूँ।

जब हम बुरे आत्म-सुझावों को बार-बार दोहराते हैं तब हमारा अवचेतन मन उन पर विश्वास करने लगता है और ये असलियत बन कर जीवन में उतर जाते हैं। मिसाल के तौर पर, जब मैं किसी से बात करते समय यह भूल जाऊँ कि मुझे क्या कहना था तो मैं उस आदमी से कहता हूँ, “देखिए, मैं भूल गया जो मुझे कहना था। मेरी याददाश्त बहुत कमज़ोर है।” इससे साफ़ ज़ाहिर होता है कि अवचेतन मन यक़ीन करता है—“याददाश्त कमज़ोर है” और उसे व्यवहार में उतार लेता है।

जिनका वास्ता अपराध से पहली बार पड़ता है, वे इससे नफ़रत करते हैं। लेकिन इसके अनुभव से वे इसके आदी हो जाते हैं और अगर अनुभव बहुत लंबा होता है तो वे इसे अपना भी लेते हैं। और इस तरह ये अपनी बदक्रिस्मती का पन्ना खुद लिखते हैं।

एक व्यक्ति जब किसी विश्वास को बार-बार दोहराता है तो यह उसके अवचेतन मन में गहराई में बैठ जाता है और एक असलियत का रूप ले लेता है। बार-बार दोहराया गया झूठ या तो असलियत में बदल सकता है या सच भी माना जा सकता है।

सही आत्म-सुझाव का तरीका मेडीकल (medical) और स्पोर्ट्स (sports) के क्षेत्र में काफी इस्तेमाल किया जा रहा है। आत्म-सुझाव सकारात्मक (positive) क्यों होने चाहिए ? क्योंकि हम अपने दिमाग में जो पाना या बनना चाहते हैं, उसकी तस्वीर बनाएँ बजाए इसके कि हम क्या नहीं पाना या बनना चाहते। कोई भी तस्वीर जो हमारे दिलो-दिमाग में ज्यादा देर तक रहती है, असलियत का रूप ले लेती है। आत्म-सुझाव बार-बार दोहराने का सिलसिला है। एक इंसान जब इन वाक्यों को लंबे समय तक दोहराता है तो ऐसा करके वह इन्हें अपने अवचेतन मन की गहराई में बैठा देता है। मिसाल के तौर पर, मैं आराम से हूँ, मैं शांत हूँ, मैं धीर और गंभीर हूँ और...।

आत्म-सुझावों की प्रैक्टिस नकारात्मक (negative) रूप में नहीं होनी चाहिए जैसे—मैं तनाव में नहीं हूँ। मैं गुस्सा नहीं करूँगा।

सकारात्मक (positive) वाक्य इसलिए बनाए जाते हैं क्योंकि हमारी सोच एक तस्वीर के रूप में आती है, न कि शब्दों के रूप में। अगर मैं कहूँ, “नीले हाथी के बारे में मत सोचो।” तो आपके मन में पहली तस्वीर कौन-सी आती है? नीले हाथी की।

जब मैं कहता हूँ, “माँ।” तो आपके दिमाग में क्या आता है—माँ की तस्वीर या उसकी स्पेलिंग (Spelling) ?

जब हमारे आत्म-सुझाव में कोई नकारात्मक शब्द शामिल होता है तो यह एक गलत तस्वीर बनाता है जिससे हमें बचना चाहिए और दूर रहना चाहिए।

वर्तमान काल में ही क्यों ? क्योंकि हमारा मन एक काल्पनिक और वास्तविक अनुभव में फ़र्क नहीं कर पाता। मिसाल के तौर पर, माँ-बाप चाहते हैं कि उनका बच्चा 9.30 बजे तक घर आ जाए, लेकिन बच्चा देर

तक घर नहीं लौटा और अब एक बज रहा है। माँ-बाप के मन में क्या चल रहा है? वे आशा कर रहे हैं कि सब कुछ ठीक है, “मैं आशा करता हूँ कि बच्चे के साथ कोई दुर्घटना न हुई हो।” फिर क्या होता है? उनका ब्लड प्रेशर बढ़ता है। यह एक काल्पनिक अनुभव है। सच्चाई यह हो सकती है कि बच्चा किसी पार्टी में मौज-मस्ती में मशगूल हो, और गैर ज़िम्मेदारी दिखा रहा हो, और वह घर उस समय नहीं लौटा जब उसे लौटना चाहिए था।

अब परिस्थिति को उलटा करके देखें। मान लें कि बच्चा बहुत ज़िम्मेदार है और वास्तव में वह 9.30 बजे घर आने वाला है मगर एक दुर्घटना का शिकार हो गया और एक बजे तक घर नहीं पहुँचा है। माँ-बाप के ब्लड-प्रेशर का क्या हाल हो रहा होगा? वह फिर भी बढ़ेगा। पहले हालत में अनुभव काल्पनिक था और दूसरे में वास्तविक, मगर शरीर पर दोनों का असर एक-सा था। हमारा मन काल्पनिक और वास्तविक अनुभव में फर्क नहीं महसूस करता।

अवचेतन मन को तैयार करें

Prepare the Subconscious

हम आत्म-सुझावों को किस तरह बुरी या ग़लत आदतों को छुड़ाने, और सही या अच्छी आदतों को लाने में इस्तेमाल कर सकते हैं? हम सभी आत्म-सुझावों का जाने-अनजाने इस्तेमाल कर चुके हैं। मिसाल के तौर पर, कभी जब आपको सुबह 7 बजे ट्रेन पकड़नी हो और आपके पास अलार्म घड़ी न हो, तो आप अपने अवचेतन मन से कहकर सोते हैं कि मुझे पाँच बजे उठना है तो क्या आप उठते हैं? अगर उठते हैं तो इसके पीछे क्या चीज़ काम कर रही है? वह है—आत्म-सुझाव। एक तैयार अवचेतन मन को पहले से ही आभास और अहसास हो जाता है।

आत्म-सुझाव एक रास्ता है जिससे कि हम अपने दिमाग को प्रोग्राम करके ढालते हैं और यह असलियत बनकर हमारी ज़िंदगी में उतर जाता है।

आत्म-सुझाव बार-बार दोहराने का एक सिलसिला है जिसके द्वारा हम अपने मन को सकारात्मक (positive) सुझाव देते हैं जो वास्तविकता में बदल जाते हैं। बार-बार दोहराना काफ़ी नहीं है जब तक इसके साथ भावनाओं और अहसास का संयोग नहीं हो।

बिना कल्पना के आत्म-सुझाव का कोई नतीजा नहीं होता। जब पहली बार हमारे मन को एक आत्म-सुझाव दिया जाता है तो वह उसे अस्वीकार कर देता है। क्यों? चूंकि यह विचार अजनबी होता है, इसलिए हमारे सोचने के ढंग के विपरीत होता है। सफलता हमारे ध्यान देने और इस सिलसिले को बार-बार दोहराने की क्राबिलियत पर निर्भर करती है।

आत्म-सुझावों का पालन करने के क्रम :

- एक ऐसी जगह पर जाइए जहाँ आपको कोई परेशान (disturb) न करें।
- अपने सुझावों को लिखें।

जो कुछ शुरू किया गया है उसे समाप्त करने के लिए आत्म-अनुशासन ज़रूरी है। आत्म-सुझाव चरित्र निर्माण का एक बहुत प्रभावशाली ज़रिया है।

आत्म-सुझाव को असलियत में बदलें

Translating Auto-Suggestion into reality

1. वर्तमान काल के अपने आत्म-सुझावों की एक लिस्ट (list) बनाएँ।
2. दिन में कम-से-कम दो बार आत्म-सुझावों को दोहराएँ : एक बार सुबह और एक बार रात को। ऐसा इसलिए करें क्योंकि सुबह मन शांत, धैर्यवान, ताज़ा और कुछ भी स्वीकार करने के लिए तैयार रहता है, और रात को अपने अवचेतन मन में यह अच्छी और साफ़ छवि सारी रात के लिए डाल देते हैं। दिन की शुरुआत अच्छे विचारों से करने से दिन-भर के लिए एक ख़ूबसूरत-सी लय बन जाती है।

3. इसे लगातार 21 दिन तक दोहराएँ, जब तक कि यह एक आदत न बन जाए।
4. सिर्फ आत्म-सुझाव अकेले काम नहीं करेगा, इसके लिए कल्पना की भी ज़रूरत होती है।

कल्पना

Visualization

कल्पना मन में छवि बनाने और देखने का एक सिलसिला है, उनका जो आप पाना या करना या बनना चाहते हैं। कल्पना और आत्म-सुझाव देना, दोनों साथ-साथ चलते हैं। कल्पना किए बिना आत्म-सुझाव मशीन की तरह दोहराना है और वह बेअसर होगा। नतीजे पाने के लिए, आत्म-सुझाव में इच्छाएँ और भावनाएँ भी होनी चाहिए (कल्पना)।

सावधान ! पहली बार में आत्म-सुझाव मन को स्वीकार नहीं भी हो सकता क्योंकि यह एक अजनबी विचार है। मिसाल के तौर पर, अगर पिछले कुछ सालों से मेरा विश्वास रहा है कि मेरी याददाश्त कमजोर है और अब अचानक मैं अपने आपसे कहता हूँ, “मेरी याददाश्त बहुत अच्छी या तेज़ है।” तो मेरा मन इसे स्वीकार नहीं करेगा और वह कहेगा, “तुम झूठे हो ! तुम्हारी याददाश्त कमजोर है !” क्योंकि आज तक उसके दिमाग में यही बात बैठी हुई थी कि उसकी याददाश्त कमजोर है। उसे इसी पर विश्वास था। इस विचार को हटाने में 21 दिन लगेंगे। 21 दिन ही क्यों? क्योंकि किसी भी आदत को बनाने या हटाने में कम-से-कम 21 दिन तक लगातार सचेत प्रैक्टिस की ज़रूरत पड़ती है।

महत्वपूर्ण सवाल यह है कि क्या 21 दिनों की सचेत प्रैक्टिस जीवन को बेहतर बनाने की बहुत बड़ी क्रीम है? यह लगता तो सरल है, मगर इसे करना आसान नहीं है। सवाल यह है कि सिर्फ गिनती-भर लोग ही क्यों अपनी ज़िंदगी को बदलना चाहते हैं?

This image shows a blank, aged, cream-colored page, likely an endpaper or flyleaf of a book. The paper has a slightly textured appearance with some faint smudges and discoloration, characteristic of old paper. The left edge of the page shows the binding of the book.

-
- This image shows a single sheet of white paper with horizontal black ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no handwriting or other markings on the paper.

- 

लक्ष्य बनाएँ

Goal-Setting

अपने लक्ष्य बनाना और हासिल करना

SETTING AND ACHIEVING
YOUR GOALS

ज्ञा

न आपको मंजिल तक पहुँचने में मदद करता है वशर्ते कि आपको अपनी मंजिल का पता हो।



प्राचीन भारत में एक ऋषि अपने शिष्यों को तीरंदाजी की कला सिखा रहे थे। उन्होंने लक्ष्य के रूप में एक लकड़ी की चिड़िया रखी और अपने शिष्यों से उस चिड़िया की आँख पर निशाना लगाने को कहा। उन्होंने पहले शिष्य से पूछा कि तुम्हें क्या दिख रहा है। शिष्य ने कहा, “मैं पेड़, टहनियाँ, पत्ते, आकाश, चिड़िया और उसकी आँख देख रहा हूँ।”

ऋषि ने उस शिष्य को इंतज़ार करने को कहा। तब उन्होंने दूसरे शिष्य से वही सवाल किया और दूसरे शिष्य ने जवाब दिया, “मुझे सिर्फ चिड़िया की आँख दिखाई दे रही है।” तब ऋषि ने कहा, “बहुत अच्छा, अब तीर चलाओ।” तीर सीधा जाकर चिड़िया की आँख में लगा।

इस कहानी से क्या शिक्षा मिलती है? अगर हम अपने मकसद पर ध्यान न लगाएँ तो अपने लक्ष्य को हासिल नहीं कर सकते। अपने मकसद पर ध्यान लगाना एक मुश्किल कार्य है, मगर यह एक गुण है जिसे सीखा जा सकता है।

जीवन के रास्तों पर चलते हुए अपनी आँखें अपने लक्ष्य पर जमाए रहें। आम पर ध्यान दें, गुठली पर नहीं। —अज्ञात

On the journey to life's highway, keep your eyes upon the goal. Focus on the donut, not upon the hole.

—Anonymous

अपनी नज़र लक्ष्य पर रखें

Keep your eyes upon the goal

4 जुलाई 1952 को फ्लोरेंस चैडविक (Florence Chadwick) कैटलिना

चैनल को तैरकर पार करने वाली पहली महिला बनने वाली थी। वह इंग्लिश चैनल को पहले ही पार कर चुकी थी। सारी दुनिया देख रही थी। चैडविक ने घने कोहरे, हड्डियों तक कैपकैपाने वाली ठंड और कई बार शार्क मछलियों का मुकाबला किया। वह किनारे पर पहुँचने का प्रयास कर रही थी, लेकिन जब भी उसने अपने चश्मे से देखा उसे घना कोहरा ही दिखाई दिया।

किनारा न दिखाई देने की वजह से उसने हार मान ली। चैडविक को सदमा तब लगा जब उसे पता चला कि वह किनारे से सिर्फ आधा मील दूर रह गई थी, उसने हार मान ली थी, इसलिए नहीं कि बाधाओं ने उसकी हिम्मत तोड़ दी थी बल्कि इसलिए कि उसे अपना लक्ष्य कहीं नज़र नहीं आ रहा था। उसने कहा था, “मैं वहाने नहीं बना रही हूँ। अगर मैंने किनारा देखा होता तो मैं ज़रूर कामयाब हो जाती।”

दो महीने बाद, “वह फिर वापिस गई और उसने कैटलिना चैनल को पार कर लिया। इस बार खराब मौसम के बावजूद भी उसने अपने लक्ष्य पर निगाह रखी और न केवल सफल रही, बल्कि उसने पुरुषों के रिकॉर्ड को भी दो घंटे के समय से तोड़ा।

लक्ष्य क्यों ज़रूरी हैं?

Why are goals important ?

तेज़ धूप और शक्तिशाली मैगनीफाइंग ग्लास (magnifying glass) के बावजूद भी कागज़ को आग तब तक नहीं पकड़ सकती, जब तक आप उसे हिलाते रहेंगे। लेकिन अगर थोड़ी देर आप उसे स्थिरता से पकड़े रहेंगे तो एकदम कागज़ आग पकड़ लेगा। ध्यान लगाने और फोकस (focus) करने में ऐसी ताकत होती है।

एक बार एक यात्री एक चौराहे पर रुका। उसने एक बुजुर्ग से पूछा, “यह सड़क मुझे कहाँ ले जाएगी ?” बुजुर्ग ने पलट कर पूछा, “तुम कहाँ जाना चाहते हो ?” उस यात्री ने कहा, “मैं नहीं जानता।” बुजुर्ग ने कहा, “तब कोई भी सड़क ले लो। क्या फर्क पड़ेगा ?” कितनी सही बात है।

जब हम यह जानते ही नहीं कि हमें कहाँ जाना है तो कोई भी सड़क हमें वहाँ ले जाएगी।

मान लीजिए कि आपकी फुटबॉल की टीम खेलने के लिए पूरे उत्साह के साथ तैयार है, तभी अचानक कोई गोल पोस्ट (goal post) को हटा देता है। तब खेल का क्या होगा? अब वहाँ कुछ भी नहीं बचा। आप स्कोर कैसे रखेंगे? आप कैसे जानेंगे कि आप पहुँच गए हैं? बिना दिशा के उत्साह जंगली आग की तरह है जिससे मायूसी ही मिलती है। लक्ष्य दिशा का अहसास कराते हैं।

क्या आप किसी ऐसी ट्रेन या बस में बैठेंगे, बिना यह जाने कि वह कहाँ जा रही है? इसका सीधा-सा जवाब होगा, नहीं। बस या ट्रेन में तो नहीं बैठेंगे, लेकिन ज़िंदगी के सफ़र में बिना लक्ष्य के लोग चलने को क्यों तैयार हो जाते हैं?

सपने

Dreams

लोग लक्ष्यों को अक्सर इच्छा या सपने समझने की भूल करते हैं। सपने और इच्छाएँ सिर्फ़ चाहत के सिवा कुछ नहीं हैं। चाहतें कमज़ोर होती हैं। चाहतें तब मज़बूत हो जाती हैं जब इनकी बुनियाद नीचे लिखी बातों से बनती है :

- दिशा (direction)
- समर्पण (dedication)
- दृढ़ निश्चय (determination)
- अनुशासन (discipline)
- निश्चित समय (deadlines)

यही वे बातें हैं जो इच्छा और लक्ष्यों में अंतर करती हैं। लक्ष्य वे सपने हैं जिनमें निश्चित समय और हासिल करने का प्लान होता है। लक्ष्य मूल्यवान या मूल्यहीन हो सकते हैं। लगन ही सपनों को असलियत में

बदलती है, न कि सिर्फ इच्छा।

सपनों को असलियत में बदलने के क्रम :

1. लक्ष्य निश्चित और साफ लिखें।
2. इसे हासिल करने का प्लान बनाएँ।
3. पहली दो बातों को रोज़ दो बार पढ़ें।

ज्यादातर लोग अपने लक्ष्य क्यों नहीं बनाते?

Why don't more people set goals ?

इसके कई कारण हैं, जिनमें से कुछ नीचे लिखे हैं :

1. निराशावादी नज़रिया (A pessimistic attitude)—संभावनाओं की बजाए हमेशा रास्ते की बाधाओं को देखना।
2. असफलता का डर (Fear of failure)—अगर मैं नहीं कर सका तो क्या होगा? लोगों के अवचेतन मन में ये विचार रहते हैं कि अगर वे लक्ष्य बनाएँ और उन्हें हासिल न कर पाएँ तो वे फेल हो गए, दूसरी तरफ़ यह सोचते हैं कि अगर वे लक्ष्य ही न बनाएँ और उन्हें हासिल ही न कर पाएँ तो वे फेल नहीं हुए। मगर ऐसे लोगों की शुरुआत ही असफलता से होती है।
3. इच्छा या अभिलाषा की कमी (A lack of ambition)—यह हमारे जीवन मूल्यों का नतीजा है और साथ-ही-साथ एक भरपूर ज़िंदगी जीने की इच्छा का अभाव। हमारी बंद दिमागी हमें आगे बढ़ने से रोकती है। एक मछुवारा था जो जब भी कोई बड़ी मछली पकड़ता तो उसे वापिस नदी में फेंक देता था, और सिर्फ़ छोटी मछलियों को अपने पास रहने देता। उसकी इस अजीब हरकत को देखने वाले एक आदमी ने उससे पूछा कि वह ऐसा क्यों कर रहा है ? इस पर उस मछुवारे ने जवाब दिया, “मेरी कड़ाही बहुत छोटी है।” बहुत से लोग जीवन में सफलता इसलिए नहीं प्राप्त कर पाते क्योंकि वे उस मछुवारे की तरह छोटी कड़ाही ही लेकर घूमते हैं। यही बंद दिमागी है।

4. अस्वीकार किए जाने का डर (A fear of rejection)—अगर मैं सफल नहीं हो पाया, तो लोग क्या कहेंगे?
5. टालमटोल (Procrastination)—“कभी-न-कभी तो मैं अपना लक्ष्य बनाऊँगा।” यह इच्छा के अभाव की तरह ही है।
6. कमजोर स्वाभिमान (Low self-Esteem)—जब इंसान अपनी अंदरूनी शक्ति से नहीं चलता और जीवन में प्रेरणा का अभाव होता है तो यह कमजोर स्वाभिमान को दिखाता है।
7. लक्ष्य का महत्त्व न समझना (Ignorance of the importance of goals)—किसी ने उन्हें इसके बारे में सिखाया नहीं और उन लोगों ने कभी लक्ष्य के महत्त्व को समझा ही नहीं।
8. लक्ष्य कैसे बनता है—ज्ञान की कमी (A lack of knowledge about goal setting)—लोग लक्ष्य बनाने के तरीकों को नहीं जानते। उन्हें एक साफ़ नक्शे की ज़रूरत होती है जिसे वे गाइड बनाकर अपना सकें।

लक्ष्य बनाना एक के बाद एक उठाए गए क़दमों का नतीजा है। जब आप ट्रेन का एक टिकट ख़रीदते हैं, तो इस पर क्या लिखा होता है?

- यात्रा प्रारंभ करने का स्थान (Starting point)
- क़ीमत (Price)
- गंतव्य स्थान (Destination)
- यात्रा शुरू करने की तारीख (Starting date)
- श्रेणी/दर्जा (Class of travel)
- टिकट समाप्ति की तारीख (Expiry date)

अगर आप लोगों से ज़िंदगी का कोई एक बड़ा मकसद बताने को कहें तो वे शायद आपको अस्पष्ट जवाब देंगे, जैसे कि, “मैं सफल होना चाहता हूँ, खुश रहना चाहता हूँ, अच्छा जीवन गुज़ारना चाहता हूँ।” और यहीं रुक जाएँगे। ये सभी कोरे सपने हैं और इनमें से कोई भी लक्ष्य साफ़ नहीं है। लक्ष्यों को स्मार्ट (SMART) होना चाहिए।

1. S—Specific (स्पष्ट)—मिसाल के तौर पर, “मैं वज़न घटाना

चाहता हूँ।" यह सिर्फ एक इच्छा है। यह लक्ष्य तब बनता है जब हम यह तय कर लेते हैं, "मैं 90 दिन में दस पाउंड वजन घटाऊंगा।"

2. M—Measurable (मापा जा सके)—जिसकी सही माप की जा सके। अगर हम माप नहीं सकते, तो हम इसे हासिल भी नहीं कर सकते। मापना ही वह रास्ता है जिससे हम अपनी तरक्की पर नज़र रख सकते हैं।
3. A—Achievable (हासिल करने के क़ाबिल)—हासिल करने के क़ाबिल होने से मतलब है कि यह चुनौती भरा और मुश्किल तो हो, लेकिन नामुमकिन न हो, क्योंकि असंभव लक्ष्य हमें निराश ही करेगा।
4. R—Realistic (वास्तविक)—वास्तविकता से भरा—एक इंसान जो 30 दिन में 50 पाउंड वजन घटाना चाहे तो यह बिल्कुल अवास्तविक है।
5. T—Time bound (समयबद्ध)—काम के शुरू और अंत का एक निश्चित समय होना चाहिए।

लक्ष्य ऐसे हो सकते हैं :

1. थोड़ा समय (short term)—एक साल तक
2. बीच का समय (mid term)—तीन साल तक
3. लंबा समय (long term)—पाँच साल तक

लक्ष्य पाँच साल से भी ज़्यादा समय के हो सकते हैं, लेकिन तब वे जीवन का उद्देश्य बन जाते हैं। जीवन का उद्देश्य होना बहुत ज़रूरी होता है क्योंकि इसके बिना हमारा देखने का नज़रिया तंग हो जाता है और फिर हम जीवन में लक्ष्यों को हासिल करने तक ही सीमित रह जाते हैं और उद्देश्यों को भूल जाते हैं। लक्ष्यों को आसानी से हासिल किया जा सकता है यदि उन्हें छोटे-छोटे हिस्सों में बाँट लिया जाए।

लक्ष्य संतुलित होने चाहिए
Goals must be balanced

हमारी जिंदगी एक पहिए की तरह है जिसमें छह स्पोकस (spokes) लगे होते हैं।

1. परिवार (Family)—हमारे प्रियजन ही हमारे जीने और जीविका कमाने का मकसद हैं।
2. आर्थिक (Financial)—हमारे कैरियर (Career) और उन चीजों को दर्शाता है जिन्हें पैसों से खरीदा जा सकता है।
3. शारीरिक (physical)—हमारी सेहत, जिसके बगैर किसी चीज का कोई मायने नहीं है।
4. मानसिक (Mental)—हमारे ज्ञान और बुद्धि को दर्शाता है।
5. सामाजिक (Social)—हर व्यक्ति और संगठन की कुछ सामाजिक जिम्मेदारियाँ हैं, जिनके पूरे न किए जाने पर समाज गिरने लगता है।
6. आध्यात्मिक (Spiritual)—हमारे जीवन मूल्य नैतिकता और चरित्र को दिखाते हैं।

इनमें से कोई भी स्पोक अपनी जगह से खिसक जाए तो हमारे जीवन का संतुलन डगमगा जाता है। थोड़ा समय निकालकर ज़रा सोचिए, अगर इन छह में से कोई एक न रहे तो जीवन कैसा होगा?

संतुलन

Balance

सन् 1923 में, दुनिया के सबसे अमीर व्यक्तियों में से आठ लोग मिले। अंदाज़ा लगाया गया कि उनकी संपत्ति का जोड़ अमरीकी सरकार की कुल संपत्ति से भी ज़्यादा था। इन लोगों से ज़्यादा कौन जानता था कि पैसा कैसे कमाया और जोड़ा जाता है। अब आइए देखें, 25 साल के बाद इनके साथ क्या हुआ :

1. सबसे बड़ी स्टील कंपनी के मालिक, चार्ल्स शॉव (Charles Schwab) उधार की पूँजी पर पाँच साल तक जिए और फिर वे दीवालिया होकर मर गए।
2. सबसे बड़ी गैस कंपनी के प्रेसिडेंट, हॉवर्ड हब्सन (Howard Hubson) पागल हो गए।
3. एक बहुत बड़े व्यापारी, आर्थर क्यूटन (Arthur Cutton) दीवालिया होकर मर गए।
4. न्यूयार्क स्टॉक एक्सचेंज के प्रेसिडेंट रिचर्ड वाइटनी (Richard Whitney) को जेल जाना पड़ा।
5. राष्ट्रपति के कैबिनेट सदस्य, अल्बर्ट फाल (Albert Fall) को जेल से इसलिए छोड़ दिया गया ताकि वे अपने जीवन के अंतिम दिन घर पर बिता सकें।
6. वॉल स्ट्रीट के सबसे बड़े सट्टेबाज जेसी लिवरमोर (Jessie Livermore) ने आत्महत्या कर ली।
7. दुनिया के सबसे बड़े एकाधिकार (monopoly) के प्रेसिडेंट, इवार क्रूजर (Ivar Krueger) ने आत्महत्या कर ली थी।
8. 'बैंक ऑफ़ इंटरनेशनल सैटलमेंट' के प्रेसिडेंट, लियोन फ्रेजर (Leon Fraser) ने भी आत्महत्या कर ली थी।

पैसा कमाने में तो ये माहिर थे, लेकिन यह भूल गए थे कि जिंदगी को कैसे बनाया जाए ! ऐसी ही कहानियाँ लोगों के मन में भ्रम डालती हैं कि पैसा ही सब बुराइयों की जड़ है। यह सच नहीं है। पैसा भूखे को खाना, गरीब को दवाई और जरूरतमंद को कपड़ा देता है। पैसा सिर्फ लेन-देन का जरिया है।

हमें दो तरह की शिक्षा चाहिए। एक वह जो हमें रोजी-रोटी कमाना सिखाए, दूसरी वह जो हमें जीने का ढंग सिखाए।

कुछ ऐसे लोग हैं जो अपने काम में इतने व्यस्त होते हैं कि वे अपने परिवार, सेहत और सामाजिक ज़िम्मेदारियों को नज़रअंदाज़ कर देते हैं और लापरवाह हो जाते हैं। उनसे पूछने पर कि वह ऐसा क्यों करते हैं, उनका जवाब होता है कि वे यह सब अपने परिवार के लिए ही तो कर रहे हैं।

जब हम घर से निकलते हैं तो हमारे बच्चे सो रहे होते हैं, जब हम घर लौटते हैं तब भी वे सो रहे होते हैं, और बीस साल बाद हम पाते हैं कि वे सभी हमें छोड़कर चले गए हैं। अब हमारा परिवार ही नहीं रहा। हमारी जिंदगी में कौन-सी चीज़ सबसे ज़्यादा अहमियत रखती है—हमारा परिवार, और किसे हम सबसे ज़्यादा नज़रअंदाज़ करते हैं—हमारा परिवार। बड़े दुख की बात है!

क्वांटिटी नहीं क्वालिटी Quality not Quantity

यह आमतौर पर सुना जाता है कि परिवार के साथ क्वांटिटी का नहीं, बल्कि क्वालिटी का समय बिताना चाहिए? ज़रा इसके बारे में सोच कर देखिए, क्या यह वास्तव में सही है?

मान लीजिए कि आप शहर के एक रेस्टोरेंट में गए, जहाँ हाथ में सफ़ेद दस्ताने पहने बैरे, इंग्लैंड के बने कांटे-चम्मच, फ्रांस की क्राकरी, स्विट्ज़रलैंड की चॉकलेट और ऐसी बहुत सारी चीज़ें हैं। आप सुनहरी फ्रेम वाली मेनू (menu) उठाकर शाही पनीर टिक्का का ऑर्डर देते हैं। कुछ ही देर में बैरा बहुत अच्छा बना शाही पनीर टिक्का का छोटा-सा टुकड़ा लाकर आपको देता है। आप उसे खाते हैं, वह बहुत लज़ीज़ बना होता है। आप पूछते हैं, “क्या बस इतना ही मिलेगा?” बैरा जवाब देता है, “क्वांटिटी (quantity) से ज़्यादा महत्व क्वालिटी (quality) का होता है।” आप कहते हैं कि आप अभी भी भूखे हैं, लेकिन जवाब आपको फिर वही मिलता है।

मुझे उम्मीद है कि आपको बात समझ में आ गई होगी। हमारे परिवार को क्वालिटी और क्वांटिटी, दोनों की ज़रूरत होती है।

सेहत Health

पैसा कमाने के चक्कर में हम अपनी सेहत खो बैठते हैं, और खोई हुई सेहत को पाने के चक्कर में अपना पैसा। इस तरह पैसा भी चला जाता है और सेहत भी।

सामाजिक दायित्व

Social Responsibility

पैसा कमाने के चक्कर में हम अपने सामाजिक दायित्वों को नज़रअंदाज़ करते हैं और समाज में गिरावट आने देते हैं, यहाँ तक कि हम खुद ही उसके शिकार बन जाते हैं।

अपने लक्ष्यों को जाँचे-परखें

Scrutinize your goals

जो इंसान किसी चीज़ पर निशाना ही नहीं लगाता वह चूकेगा क्या ! छोटे लक्ष्य बनाना ही सबसे बड़ी ग़लती है। जीतने वाले लक्ष्य को देखते हैं और हारने वाले रुकावटों को।

हमारे लक्ष्य इतने बड़े होने चाहिए कि हमें प्रेरणा दे सकें। मगर असलियत से इतनी दूर भी न हों कि हम निराश हो जाएँ।

हम जो कुछ भी करते हैं या तो वह हमें लक्ष्य के करीब ले जाता है या उससे दूर। हर लक्ष्य इन पैमानों पर तौला जाना चाहिए : (रोटरी के चार सूत्रीय टेस्ट की तरह ही)

1. क्या इसकी बुनियाद सच्चाई और ईमानदारी है? यह हमारे मूल्यों का आईना है।
2. क्या यह सबके लिए निष्पक्ष और उचित है?
3. क्या इससे मुझे ख्याति मिलेगी?
4. क्या यह मुझे सेहत, धन और मन की शांति देगा?
5. क्या यह मेरे दूसरे लक्ष्यों के अनुकूल और संगति में है?
6. क्या मैं अपने आपको इसके लिए कमिट कर सकता हूँ?

नीचे लिखे उदाहरण इस कसौटी पर खरे नहीं उतरते :

1. अगर मेरा लक्ष्य सेहतमंद बनना हो, लेकिन जेब में पैसा न हो, तो यह बिल्कुल साफ़ है कि यह प्रैक्टिकल (practical) नहीं है। इसका मतलब है कि इसका तालमेल हमारे दूसरे लक्ष्यों के

जब हम घर से निकलते हैं तो हमारे बच्चे सो रहे होते हैं, जब हम घर लौटते हैं तब भी वे सो रहे होते हैं, और बीस साल बाद हम पाते हैं कि वे सभी हमें छोड़कर चले गए हैं। अब हमारा परिवार ही नहीं रहा। हमारी ज़िंदगी में कौन-सी चीज़ सबसे ज़्यादा अहमियत रखती है—हमारा परिवार, और किसे हम सबसे ज़्यादा नज़रअंदाज़ करते हैं—हमारा परिवार। बड़े दुख की बात है!

क्वांटिटी नहीं क्वालिटी

Quality not Quantity

यह आमतौर पर सुना जाता है कि परिवार के साथ क्वांटिटी का नहीं, बल्कि क्वालिटी का समय बिताना चाहिए? ज़रा इसके बारे में सोच कर देखिए, क्या यह वास्तव में सही है?

मान लीजिए कि आप शहर के एक रेस्टोरेंट में गए, जहाँ हाथ में सफ़ेद दस्ताने पहने बैरे, इंग्लैंड के बने कांटे-चम्मच, फ्रांस की क्राकरी, स्विट्ज़रलैंड की चॉकलेट और ऐसी बहुत सारी चीज़ें हैं। आप सुनहरी फ्रेम वाली मेनू (menu) उठाकर शाही पनीर टिक्का का ऑर्डर देते हैं। कुछ ही देर में बैरा बहुत अच्छा बना शाही पनीर टिक्का का छोटा-सा टुकड़ा लाकर आपको देता है। आप उसे खाते हैं, वह बहुत लज़ीज़ बना होता है। आप पूछते हैं, “क्या बस इतना ही मिलेगा?” बैरा जवाब देता है, “क्वांटिटी (quantity) से ज़्यादा महत्व क्वालिटी (quality) का होता है।” आप कहते हैं कि आप अभी भी भूखे हैं, लेकिन जवाब आपको फिर वही मिलता है।

मुझे उम्मीद है कि आपको बात समझ में आ गई होगी। हमारे परिवार को क्वालिटी और क्वांटिटी, दोनों की ज़रूरत होती है।

सेहत

Health

पैसा कमाने के चक्कर में हम अपनी सेहत खो बैठते हैं, और खोई हुई सेहत को पाने के चक्कर में अपना पैसा। इस तरह पैसा भी चला जाता है और सेहत भी।

सामाजिक दायित्व

Social Responsibility

पैसा कमाने के चक्कर में हम अपने सामाजिक दायित्वों को नज़रअंदाज़ करते हैं और समाज में गिरावट आने देते हैं, यहाँ तक कि हम खुद ही उसके शिकार बन जाते हैं।

अपने लक्ष्यों को जाँचे-परखें

Scrutinize your goals

जो इंसान किसी चीज़ पर निशाना ही नहीं लगाता वह चूकेगा क्या ! छोटे लक्ष्य बनाना ही सबसे बड़ी ग़लती है। जीतने वाले लक्ष्य को देखते हैं और हारने वाले रुकावटों को।

हमारे लक्ष्य इतने बड़े होने चाहिए कि हमें प्रेरणा दे सकें। मगर असलियत से इतनी दूर भी न हों कि हम निराश हो जाएँ।

हम जो कुछ भी करते हैं या तो वह हमें लक्ष्य के करीब ले जाता है या उससे दूर। हर लक्ष्य इन पैमानों पर तौला जाना चाहिए : (रोटरी के चार सूत्रीय टेस्ट की तरह ही)

1. क्या इसकी बुनियाद सच्चाई और ईमानदारी है? यह हमारे मूल्यों का आईना है।
2. क्या यह सबके लिए निष्पक्ष और उचित है?
3. क्या इससे मुझे ख्याति मिलेगी?
4. क्या यह मुझे सेहत, धन और मन की शांति देगा?
5. क्या यह मेरे दूसरे लक्ष्यों के अनुकूल और संगति में है?
6. क्या मैं अपने आपको इसके लिए कमिट कर सकता हूँ?

नीचे लिखे उदाहरण इस कसौटी पर खरे नहीं उतरते :

1. अगर मेरा लक्ष्य सेहतमंद बनना हो, लेकिन जेब में पैसा न हो, तो यह बिल्कुल साफ़ है कि यह प्रैक्टिकल (practical) नहीं है। इसका मतलब है कि इसका तालमेल हमारे दूसरे लक्ष्यों के

साथ नहीं है और न ही यह उनके अनुकूल है।

2. एक इंसान दुनिया में जितना चाहे धन कमा सकता है, लेकिन अगर वह अपनी सेहत और परिवार खो देता है तो क्या यह इस क्राबिल है?
3. कोई व्यक्ति चरस और गांजा बेचकर करोड़ों रुपए कमा सकता है। क्या इससे उसे मानसिक शांति मिलेगी या कानून से भागता रहना पड़ेगा? यह उसकी मानसिक शांति को छीन लेगा। और उसका इस तरह का व्यवहार किसी के लिए भी उचित नहीं है और न ही इससे उसे कोई यश मिलेगा।

हर लक्ष्य को इसी कसौटी पर परखा जाना चाहिए और सभी लक्ष्यों की आपस में संगति और अनुकूलता होनी चाहिए।

बिना एक्शन (action) के लक्ष्य खोखले सपनों की तरह होते हैं। एक्शन ही सपनों को लक्ष्यों में बदलता है। अगर हम अपना लक्ष्य नहीं भी हासिल कर पाते तो इसका मतलब असफल होना नहीं होता। देरी होने का मतलब हारना नहीं, इसका सिर्फ यही मतलब है कि अपने लक्ष्य को पाने के लिए फिर से प्लान बनाने की ज़रूरत है।

ठीक एक कैमरे की तरह जिसे एक तस्वीर लेने के लिए फोकस (focus) करना पड़ता है, हमें भी सफल जीवन पाने के लिए लक्ष्य बनाने की ज़रूरत पड़ती है।

हमारे लक्ष्यों और नैतिक मूल्यों के बीच मेल होना चाहिए

Goals should be consistent with our values

लक्ष्य हमारे जीवन को अर्थ देते हैं। ये हमें अपने उद्देश्यों की तरफ ले जाते हैं। यह सफलता की ओर पहला क़दम है। चाँद को लक्ष्य बनाएँ। अगर आप चूक भी गए तो एक तारा तो बन ही जाएँगे।

बाधाएँ ऐसी डरावनी चीज़ें हैं जो लक्ष्य से आँखें हटने पर आपको दिखती हैं।
- हेनरी फोर्ड

Obstacles are those frightful things you see when you take your eyes off your goal.
—Henry Ford

इस दुनिया में हम सभी का जीवन में एक उद्देश्य है। और यह उद्देश्य हर इंसान का अलग-अलग हो सकता है। एक आर्केस्ट्रा में अगर हर कोई एक ही म्यूजिकल इस्ट्रुमेंट (musical instrument) बजा रहा हो तो वह सुनने में शायद अच्छा नहीं लगेगा।

छोटी योजनाएँ न बनाएँ उनमें इंसान के दिलों में जोश भरने वाला जादू नहीं होता... बड़ी योजनाएँ बनाएँ, पूरी आशा के साथ ऊँचाई की ओर बढ़ें और काम करें।

—डेनियल एच बर्नहम

Make no little plans, they have no magic to stir men's blood... Make big plans, aim high in hope and work.

—Deniel H. Burnham

इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता कि हम कहाँ हैं? महत्त्व इसका है कि हम किस दिशा में जा रहे हैं।

बिना किसी उद्देश्य के मेहनत और साहस भी बेकार होते हैं। चिंता ग़लत लक्ष्य बनाने की ओर ले जाती है। यह उन बातों के बारे में सोचना है जिन्हें आप चाहते हैं कि न हो।

सक्रियता का यह मतलब नहीं कि काम पूरा हो रहा है

Activity is not the same as Accomplishment

सक्रियता और काम पूरा करने में बहुत फ़र्क़ है। एक फ़्रांसीसी वैज्ञानिक फैब्रे ने इस बात को एक भेड़चाल वाले कैटरपिलर्स (Processionary Caterpillars) के साथ एक एक्सपेरिमेंट (Experiment) करके दिखाया। कैटरपिलर्स अपने सामने वाले की नक़ल करते हुए आँखें मूँदकर चलते हैं। फैब्रे ने उन्हें एक फूलदान के घेरे में इस तरह से व्यवस्थित किया कि सबसे आगे वाला कैटरपिलर वास्तव में सबसे पीछे वाले कैटरपिलर के

ठीक पीछे रहे। फिर उसने चीड़ के काँटे, जो कैटरपिलर का भोजन हैं, उस फूलदान के बीच में रख दिए। कैटरपिलर्स उस फूलदान में एक घेरे में ही घूमते रहे। आखिरकार एक हफ्ते तक चक्कर लगाने के बाद वे थकान और भूख से मर गए, जबकि खाना उनसे कुछ ही इंच दूर था। हमें कैटरपिलर्स से सीख लेनी चाहिए। सिर्फ काम करते रहने का मतलब यह नहीं है कि आप क़ामयाबी की तरफ़ बढ़ रहे हैं। हर किसी को अपने काम को परखते रहना चाहिए ताकि हमारे काम का फल मिल सके।

एक आदमी अपनी पत्नी के साथ गाड़ी चला रहा था और पत्नी ने कहा, “प्रिय, हम लोग ग़लत दिशा में जा रहे हैं।” पति ने जवाब दिया, “कौन परवाह करता है, हम बिफोर टाइम (before time) चल रहे हैं।”

अगर हम सिर्फ़ रफ़्तार और काम करने को क़ामयाबी समझ बैठे तो हमारी गाड़ी तो बहुत अच्छी चलेगी, मगर हम कहीं पहुँचेंगे नहीं।



बेमतलब लक्ष्य

Meaningless goals

किसी किसान का एक कुत्ता सड़क के किनारे बैठकर आने वाली गाड़ियों का इंतज़ार करता रहता था। जैसे ही कोई गाड़ी आती, वह भौंकता हुआ उसके पीछे दौड़ता। एक दिन उसके पड़ोसी ने उस किसान से पूछा, “क्या तुम्हें ऐसा लगता है कि तुम्हारा कुत्ता कभी किसी गाड़ी को पकड़ पाएगा ?” उस किसान ने जवाब दिया, “सवाल यह नहीं कि वह किसी गाड़ी को पकड़ पाएगा, सवाल यह है कि अगर पकड़ पाएगा तो वह क्या करेगा ?”

बहुत से लोग उस कुत्ते की तरह बेमतलब लक्ष्यों के पीछे भागते रहते हैं।

एक्शन प्लान

1. निश्चित लक्ष्य बनाएँ।
2. उन्हें लिखें।
3. अपने लक्ष्यों को रोज़ दो बार सुबह और शाम पढ़ें।
4. अपने लक्ष्यों को अपनी क्षमता से थोड़ा बड़ा बनाएँ, मगर इतना भी नहीं कि उन्हें पाना असंभव हो।
5. समय-समय पर अपनी तरक्की की जाँच करें।

*नैतिक मूल्य
और दूरअंदेशी*

Values and Vision

सही काम सही वजह के लिए करना
DOING THE RIGHT THING FOR
THE RIGHT REASON



हात्मा गांधी के अनुसार सात महापाप हैं—मेहनत के बिना दौलत; अंतरात्मा के बिना आनंद; चरित्र के बिना ज्ञान; नैतिक मूल्यों के बिना व्यापार; इंसानियत के बिना साइंस; त्याग के बिना धर्म; सिद्धांतों के बिना राजनीति।

जब एक बच्चे का जन्म होता है तो खुशियाँ कौन मनाता है? माँ-बाप, रिश्तेदार और दोस्त। लेकिन रोता कौन है? वह बच्चा। हालाँकि जब हम इस दुनिया से जाते हैं तब इसका उलटा होना चाहिए। हमें खुशी होनी चाहिए और संतुष्टि होनी चाहिए कि हमने दुनिया को जैसा पाया था उससे बेहतर छोड़कर जा रहे हैं। दुनिया को रोने दें कि इसने एक ऐसे अच्छे इंसान को खो दिया जिसके जाने से दुनिया थोड़ी गरीब हो गई। हमारा काम दुनिया से सिर्फ लेना ही नहीं है, बल्कि देना भी है।

जग में जब तू आया था जग हँसा तू रोया था
बसर कर ज़िंदगी ऐसी जग रोए तू हँसता जा

हिंदू फिलोसॉफी (philosophy) का मानना है कि जब अच्छे इंसान इस दुनिया से जाते हैं तो वे मरते नहीं सिर्फ गुज़र जाते हैं। उनका नाम उनके अच्छे कामों की वजह से सदा अमर रहता है। दूसरी ओर मौत तो सिर्फ धूर्तों को आती है और उनके जाने से धरती का बोझ हल्का होता है।

याद कीजिए, आपने आखिरी बार कब श्रद्धांजलि सुनी थी। जब लोग अपनी श्रद्धांजलि दे रहे होते हैं तो सबसे आम बात जो होती है वह उस व्यक्ति द्वारा जीवन में किए गए छोटे-से-छोटे अच्छे काम की चर्चा होती है। वास्तव में उनके गुज़रने के बाद उन्हें और भी ज़्यादा याद किया जाता है। यही वह समय है जब लोग महसूस करते हैं कि गुज़रने वाले के छोटे-छोटे काम, याद करने वाले और दूसरों के लिए कितने महत्वपूर्ण थे।

आज तक कोई इंसान इसलिए सम्मानित नहीं हुआ कि उसने दुनिया से क्या लिया, लेकिन इसलिए ज़रूर हुआ कि उसने क्या दिया।

— काल्विन कुलिज

*No person was ever honored for what he received.
Honor has been the reward for what he gave.*

—Calvin Coolidge

हम अपने जीवन मूल्यों को किस तरह परखते हैं?

How do we judge our value system?

हम अपने जीवन मूल्यों को किस तरह परखते हैं? मेरे खयाल से इसके दो ही टेस्ट हैं। सबसे ऊँचा टेस्ट ममा टेस्ट (Mama Test) कहलाता है। आप कुछ भी कर रहे हों, जब भी कर रहे हों, जो कर रहे हों, जहाँ भी कर रहे हों, जिसके साथ भी कर रहे हों, घर या बाहर, अकेले में या किसी के साथ, अगर मूल्यों का सवाल हो, तो खुद से पूछें, अगर मेरी माँ (Mama) देख रही होती कि मैं क्या कर रहा हूँ तो क्या वह गर्व करती और कहती 'शाबाश मेरे बच्चे ! या वह शर्म से सिर झुका लेती?' यहाँ रुककर थोड़ा सोचिए। आपके जीवन मूल्य तुरंत साफ़ हो जाएँगे। अगर आप ममा टेस्ट पास कर लें और दूसरे सभी टेस्ट में फेल हो जाएँ तो भी आप पास हैं। और अगर आप ममा टेस्ट में फेल हो गए और सभी टेस्ट में पास हो गए तो भी आप फेल हैं।

यह बार-बार आजमाने योग्य है। इसके बारे में सोचिए। जब भी आपको जीवन मूल्यों को लेकर कोई दुविधा हो तो अपने आपसे पूछिए, "अगर मेरी माँ यह देख रही होती कि मैं क्या कर रहा हूँ, तो क्या वह गर्व करती और कहती, "शाबाश मेरे बच्चे !" या वह शर्म से सिर झुका लेती? शंका के बादल तुरंत छूट जाएँगे और आपको अपना जवाब आसानी से मिल जाएगा।

अगर ममा टेस्ट से जवाब नहीं मिलता, तो मेरे पास एक और टेस्ट है जिसे कहते हैं—बाबा टेस्ट (Baba test)। आप कुछ भी कर रहे हों, जब भी कर रहे हों, जो भी कर रहे हों, जहाँ भी कर रहे हों और जिसके साथ भी कर रहे हों, घर या बाहर, अकेले में या किसी के साथ, अगर मूल्यों का सवाल हो, तो खुद से पूछें, "अगर मेरे बच्चे मुझे देखें जो मैं अभी कर रहा हूँ, तो क्या मैं चाहूँगा कि वह इसे देखें, या मैं शर्मिंदा होऊँगा ? " एक बार फिर शंका के बादल जल्दी छूट जाएँगे और आपको अपना जवाब मिल जाएगा।

अगर ये दोनों टेस्ट किसी इंसान के जीवन मूल्यों को नहीं परख पाते, तब वह इंसान इंसान नहीं है और उसकी अंतरात्मा मर चुकी है।

हमारे जीवन मूल्य कैसे बदलते हैं?

How does our value system change ?

लगातार संपर्क में आने से, जो असहनीय है, वह भी स्वीकार करने लायक हो जाता है और फिर हम उसमें उलझ जाते हैं।

और इस सारे बदलाव के सिलसिले के दौरान हर बात को मानने के लिए रोज़ नए बहाने बनते जाते हैं।

समय बदल रहा है

Times are changing

हम युवा पीढ़ी की बात करते हैं। उनका आखिरकार क्या होगा? उनके जीवन मूल्यों का क्या होगा? उन पर उँगली उठाने से पहले, आइए देखें कि दोष किसका है।

हमें यह याद रखना चाहिए कि नैतिक मूल्य, अच्छी आदतें और सद्गुण, पैदाइशी नहीं हैं, वे सीखे जाते हैं। हमें अपनी सही प्राथमिकताएँ निर्धारित करने की ज़रूरत है।

हम आजीविका के लिए क्या करते हैं और हम आजीविका के साथ क्या करते हैं—में अंतर

What we do for a living versus what we do with a living

पैसा हर काम की क्रीमत नहीं होता। माँ-बाप बच्चों की परवरिश इस उम्मीद से नहीं करते कि बदले में उन्हें पैसा मिलेगा। बहुत से लोगों के पास काफ़ी पैसा है, मगर वे फिर भी गरीब हैं। हमारा लक्ष्य होना चाहिए कि हमारे पास पैसे भी हों और हम अमीर भी हों।

जब पैसा बोलता है तो अक्ल की बात नहीं बोलता। और जब भी पैसा बोलता है तो सच्चाई चुप रहती है। सबसे दुख की बात ज़िंदगी में

यही है कि लोग बिना कमाए पैसा बनाना चाहते हैं। पैसा कमाना तो आसान है, लेकिन उसे सँभालना मुश्किल है।

दुनिया की सबसे अच्छी और सबसे सुंदर चीजों को न तो देखा
और न ही छुआ ही जा सकता है। उन्हें दिल से महसूस किया
जाना चाहिए।
—हेलन केलर

The best and most beautiful things in the world cannot be seen or even touched. They must be felt with the heart.
—Helen Keller

मेहनत इंसान को पैसे की क्रीमत सिखाती है। इसीलिए यह बहुत जरूरी है कि माँ-बाप अपने बच्चों को यह बात सिखाएँ। मुझे युवा पीढ़ी के बारे में सोचकर बहुत दुख होता है जो बिना मूल्यों को सीखे दौलत विरासत में पा लेती है। बिना सही शिक्षा और निर्देशन के वे हर चीज को पैसे से तौलते हैं। उनका मानना है कि हर चीज बिकाऊ है और हर चीज की क्रीमत है। वास्तव में यह सच नहीं है। वे लोग जिनका जीवन मूल्यों पर आधारित है बिकाऊ नहीं होते और न ही वे अपनी कोई क्रीमत लगाते हैं।

चरित्र अमूल्य है

It is priceless—Character

एक अंग्रेजी फिल्म इन्डीसेंट प्रपोज़ल (Indecent Proposal) में यह बात साफ़ रूप में दिखाई गई है। यह एक ऐसे पति-पत्नी की कहानी है जो एक-दूसरे से बहुत प्यार करते हैं। एक बार एक करोड़पति ने पत्नी को एक रेस्टोरेंट में देखा, और उसने उन दोनों को यह ऑफ़र दी कि यदि पत्नी एक रात उसके साथ सो जाए तो वह उनको एक मिलियन डॉलर देगा। ऑफ़र सुनकर उनके स्वाभिमान को धक्का लगा और उन्होंने इसका विरोध किया। लेकिन धीरे-धीरे अपनी रोज़ाना की परेशानियों के चलते वे इस ऑफ़र पर सोचने लगे। और वे अपने आपसे समझौता करने लगे कि एक रात में क्या जाता है। अगर चंद घड़ियों के लिए नैतिक मूल्यों से समझौता करके सुख और सुख के साधन हासिल किए जा सकते हैं

तो क्या फ़र्क पड़ता है। वे दोनों एक-दूसरे को प्यार करते हैं और करते रहेंगे और सदा एक-दूसरे के साथ रहेंगे। और जब वे इस पर आपस में राजी हुए, तो उन्हें एक मिलियन डॉलर मिल तो गए, लेकिन फिर न तो वे एक-दूसरे के साथ रह पाए, और न ही खुद अपने साथ।

लोग रातों-रात सफल होना चाहते हैं, चाहे फिर उन्हें अपनी आत्मा को ही क्यों न बेचना पड़े, लेकिन फिर भी बात नहीं बनती। ऐसा इसलिए है क्योंकि सच्चे जीवन मूल्य अमूल्य होते हैं। जैसे ही मूल्यों की कोई कीमत लग जाती है तो वे मूल्य अपनी कीमत खो बैठते हैं। कोई भी फ़ायदा उस नुक़सान की भरपाई नहीं कर सकता।

पैसे का होना और उससे ख़रीदी चीज़ों का होना ठीक है, मगर पैसे कमाने के दौरान हम उन चीज़ों को नहीं ख़ोना चाहते जो अनमोल हैं। पैसे से वही चीज़ें ख़रीदी जा सकती हैं जिनकी कीमत लग सकती है। और वास्तव में सबसे कीमती चीज़ें वही हैं जो पैसे से ख़रीदी ही नहीं जा सकतीं।

जिसे पैसा नहीं ख़रीद सकता

What money won't buy

ज़िंदगी की सबसे कीमती चीज़ें पैसा ख़रीद ही नहीं सकता। हम अक्सर लोगों को यह कहते हुए सुनते हैं कि हर आदमी की एक कीमत होती है। जो लोग ऐसी बातें करते हैं वे वास्तव में खुद बिकाऊ होते हैं। अच्छे चरित्र, निष्ठा और सही जीवन मूल्यों वाले लोग बिकाऊ नहीं होते। पैसा ख़रीद सकता है :

- हँसी मगर ख़ुशी नहीं।
- बिस्तर मगर नींद नहीं।
- किताबें मगर ज्ञान नहीं।
- एक घड़ी मगर समय नहीं।
- साथी मगर दोस्त नहीं।
- चमक-दमक मगर ख़ूबसूरती नहीं।
- खाना मगर भूख नहीं।

- मकान मगर घर नहीं।
- दवा मगर सेहत नहीं।
- अँगूठी मगर जीवन-साथी नहीं।

जीवन में दो तरह के दुख होते हैं

There are two kinds of Tragedies in life

1. न मिलना जो चाहा

Not getting what we want

दुख झेलने वालों के लिए एक नसीहत

मैंने ईश्वर से शक्ति माँगी थी, ताकि मैं कुछ हासिल कर सकूँ
उसने मुझे कमज़ोर बनाया, ताकि मैं दूसरों की सेवा अदब से करूँ...

मैंने सेहत माँगी थी, ताकि मैं बड़े काम कर सकूँ।
मुझे दुर्बलता मिली, ताकि मैं अच्छे काम कर सकूँ...

मैंने धन-दौलत माँगी थी, ताकि मैं खुश रह सकूँ।
मुझे गरीबी मिली, ताकि मैं बुद्धिमान बन सकूँ...

मैंने रुतबा माँगा था, ताकि लोग मुझे सराहें।
मुझे असहाय बनाया, ताकि मैं ईश्वर की ज़रूरत महसूस करूँ...

मैंने सब चीज़ें माँगी थी, ताकि मेरा जीवन खुशहाल हो।
मुझे सिर्फ़ जीवन मिला ताकि मैं हर चीज़ से खुशी पा सकूँ...
मैंने जो भी माँगा नहीं मिला—मगर वह सब कुछ मिला जिसकी
आशा की थी

मेरे ऐसा करने के बावजूद, मेरी अनकही प्रार्थनाएँ सुनी गईं।
मुझ पर सब इंसानों से ज़्यादा कृपा हुई।
— अज्ञात

2. मिलना जो चाह

Getting what we want

जब हमारे जीवन मूल्य साफ न हों, तब हमारी इच्छाओं का पूरा होना ज़्यादा दुखदायी हो सकता है। राजा मिदास की कहानी से इसके बारे में पता चलता है।



मिदास का स्पर्श

The Midas touch

हम सभी लालची राजा मिदास की कहानी जानते हैं। उसके पास सोने की कमी नहीं थी, लेकिन जितना सोना बढ़ता, उतना ही वह और चाहता। उसने सारे सोने को ख़ज़ाने में जमा कर लिया था और हर रोज़ उसे गिना करता था।

एक दिन जब वह गिन रहा था तो एक अजनबी कहीं से आया और बोला कि “तुम मुझसे ऐसा कोई भी वरदान माँग सकते हो जो तुम्हें दुनिया में सबसे ज़्यादा खुशी दे।” राजा खुश हुआ और उसने कहा, “मैं चाहता हूँ कि हर वह चीज़ जिसे मैं छुऊँ सोना बन जाए।” अजनबी ने राजा से पूछा, “क्या सचमुच तुम यही चाहते हो?” राजा ने कहा, “हाँ,” तो अजनबी बोला, “कल सूरज की पहली किरण के साथ ही तुम्हें यह गोल्डन टच (Golden Touch) मिल जाएगा।”

राजा ने सोचा कि वह सपना देख रहा होगा, यह सच नहीं हो सकता। लेकिन अगले दिन जब राजा नींद से उठा तो उसने अपना पलंग, कपड़े छुए और सब कुछ सोना बन गया। उसने खिड़की के बाहर देखा और अपनी नन्हीं बच्ची को खेलते पाया। उसने अपनी बिटिया को यह अजूबा दिखाना चाहा और सोचा कि वह खुश होगी। लेकिन बगीचे में जाने से पहले उसने एक किताब पढ़ने की सोची। उसने जैसे ही उसे छुआ, वह सोने की बन गई और वह किताब को पढ़ न सका। फिर वह नाश्ता करने बैठा और जैसे ही उसने फलों और पानी के गिलास को छुआ वे सोने के बन गए। उसकी भूख बढ़ने लगी और वह खुद से बोला, “मैं सोने को खा और पी नहीं

सकता।” ठीक उसी समय उसकी बेटी दौड़ती हुई वहाँ आई और उसने उसे बाँहों में भर लिया और वह एक सोने की मूर्ति बन गई। अब राजा के चेहरे से खुशी गायब हो गई।

राजा सिर पकड़कर रोने लगा। वह वरदान देने वाला अजनबी फिर आया और उसने राजा से पूछा कि क्या वह अपने गोल्डन टच से खुश है? राजा ने बताया कि वह सबसे दुखी इंसान है। और राजा ने उसे सारी बात बताई। अजनबी ने पूछा, “अब तुम क्या पसंद करोगे, अपना भोजन और प्यारी बिटिया या सोने के ढेर और बिटिया की सोने की मूर्ति।” राजा ने गिड़गिड़ाकर माफ़ी माँगी और कहा, “मैं अपना सारा सोना छोड़ दूँगा, मेहरबानी करके मेरी बेटी मुझे लौटा दो, क्योंकि उसके बिना मेरी हर चीज़ मूल्यहीन हो गई है। अजनबी ने राजा से कहा, “तुम पहले से बुद्धिमान हो गए हो।” और उसने गोल्डन टच के वरदान को वापिस ले लिया। राजा को अपनी बेटी फिर से मिल गई और राजा को एक ऐसी सीख मिली जिसे वह ज़िंदगी-भर नहीं भुला सका।

इस कहानी से क्या शिक्षा मिलती है ?

1. घटिया या विकृत जीवन मूल्यों से दुख ही मिलता है।
2. कई बार इच्छा का पूरा होना, न पूरा होने से बड़ा दुख बन जाता है।
3. ज़िंदगी के खेल में न तो खिलाड़ी बदले जा सकते हैं और न ही खेल दुबारा खेला जा सकता है।
4. राजा को दुखों से बचने का दूसरा मौक़ा मिला, लेकिन आप और हम राजा नहीं हैं और न ही हमें हर चीज़ के लिए दुबारा मौक़ा मिलता है।
5. हम जब भी अपने लक्ष्य बनाएँ उनकी बुनियाद मूल्य और सिद्धांत होने चाहिए।



आप कैसे याद किए जाना पसंद करेंगे?

How would you like to be remembered?

क़रीब सौ साल पहले, एक आदमी ने सुबह के अख़बार में जब अपना नाम उठावनी (obituary)

वाले कॉलम में देखा तो वह हैरान रह गया। अख़बार वालों ने ग़लतफ़हमी की वजह से उसका नाम छाप दिया था। यह पढ़कर वह एक बार तो चौंक गया। मैं ज़िंदा हूँ या मरा हुआ ? जब वह थोड़ा सँभला तो उसके मन में विचार आया कि देखूँ, लोगों ने मेरे बारे में क्या कहा है। उसके बारे में लिखा था, “डायनामाइट का बादशाह मर गया।” और “वह मौत का सौदागर था।” इस व्यक्ति ने डायनामाइट की खोज की थी। और अख़बार में अपने लिए ‘मौत का सौदागर’ पढ़कर उसने ख़ुद से सवाल किया, “क्या इसी तरह मुझे याद किया जाएगा ?” उसकी भावनाओं ने उसे छू लिया और उसने फ़ैसला किया कि वह हर्गिज़ नहीं चाहेगा कि लोग उसे इस तरह याद करें। उस दिन से उसने शांति के लिए काम करना शुरू कर दिया। उसका नाम था अल्फ़्रेड नोबल (Alfred Nobel) और आज उसे नोबल पुरस्कार के रूप में याद किया जाता है।

जिस प्रकार अल्फ़्रेड नोबल ने अपनी अंतरात्मा की आवाज़ सुनी और अपने जीवन मूल्यों को दुबारा से देखा, उसी प्रकार हमें भी ज़िंदगी में पीछे मुड़कर अपने मूल्यों को दुबारा से देखने की ज़रूरत है।

दुनिया को आपकी देन क्या है? आप क्या छोड़कर जा रहे हैं? आपका योगदान (contribution) क्या है? आप किस तरह याद किए जाना चाहेंगे? क्या आपके बारे में लोग अच्छी बातें कहेंगे? क्या आपको प्यार और इज़्ज़त के साथ याद किया जाएगा? क्या आपका न होना किसी को मिस (Miss) होगा?



छोटी-छोटी बातें बड़ा फ़र्क़ डालती हैं

It is the little things that make a big differences

एक आदमी सुबह को समुद्र के किनारे टहल रहा था। उसने देखा कि लहरों के साथ सैकड़ों स्टार मछलियाँ तट पर आ जाती हैं और जब लहरें पीछे जाती हैं तो मछलियाँ किनारे पर ही रह जाती हैं और धूप से मर जाती हैं। लहरें ताज़ी थीं और स्टार मछलियाँ जीवित थीं। वह आदमी कुछ क्रदम

आगे बढ़ा, उसने एक मछली उठाई और पानी में फेंक दी। ऐसा वह बार-बार करता रहा। उस आदमी के ठीक पीछे एक और आदमी था जो यह नहीं समझ पा रहा था कि वह क्या कर रहा है। वह उसके पास आया और पूछा, “तुम क्या कर रहे हो? यहाँ तो सैकड़ों मछलियाँ हैं। तुम कितनों को बचा सकोगे? और इससे क्या फ़र्क़ पड़ेगा?” उस आदमी ने कोई जवाब नहीं दिया, दो क़दम आगे बढ़कर एक और मछली को उठाकर पानी में फेंक दिया और बोला, “इससे इस एक मछली को फ़र्क़ पड़ता है।”

हम कौन-सा फ़र्क़ डाल रहे हैं? बड़ा या छोटा, इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता। अगर सब लोग थोड़ा-थोड़ा फ़र्क़ लाएँ तो बहुत बड़ा फ़र्क़ पड़ेगा।



✓ क्या आपका जीवन बचाने लायक है?

Is your life worth saving ?

एक लड़का नदी में डूब रहा था तो वह मदद के लिए चिल्लाया। एक आदमी, जो उधर से गुज़र रहा था, नदी में कूछ पड़ा और उसने लड़के को बचा लिया। जब वह आदमी जाने लगा तो बच्चे ने कहा, “धन्यवाद।” उस आदमी ने पूछा, “किसलिए?” लड़के ने जवाब दिया, “मेरी ज़िंदगी बचाने के लिए।” उस आदमी ने लड़के की आँखों में देखा और कहा, “बेटा, जब तुम बड़े हो जाओ तो इस बात को याद रखना कि तुम्हारी ज़िंदगी बचाने लायक थी।”

यह सोचने का समय है। यह सचेत होने का समय है। सफलता बिना आत्म-संतुष्टि के व्यर्थ है। जब तक जीवन का कोई अर्थ और उद्देश्य न हो, जीवन सूना और उदास है फिर चाहे किसी के पास कितनी ही इज़्ज़त, पैसा और डिग्रियाँ क्यों न हों।

सेहत, पैसा, परिवार, समाज और जीवन मूल्यों के बारे में अपनी व्यक्तिगत सफलता की फिलोसॉफी बनाने से ही सफलता की शुरुआत होती है। अगर हमारी ज़िंदगी में साफ़ उद्देश्य और फिलोसॉफी राह नहीं दिखाएँगे तो झूठे सपने और ख़यालीपुलाव ही हमारे मार्गदर्शक बन जाएँगे। अगर लोगों

ने सफलता की फिलोसॉफी को बनाया या अपनाया नहीं है तो अनजाने में ही उन्होंने असफलता की फिलोसॉफी को अपना लिया है।

कई बार हम उन चीजों को अनदेखा कर देते हैं जिन्हें अनदेखा नहीं करना चाहिए और उन चीजों को अनदेखा नहीं करते जिन्हें अनदेखा करना चाहिए। कमिटमेंट अच्छे नैतिक मूल्यों का ज़रूरी हिस्सा है।

कमिटमेंट

Commitment

जब हमारे जीवन मूल्य साफ़ होते हैं तो फैसला लेना और कमिटमेंट करना आसान हो जाता है।

उदाहरण के तौर पर आप दुश्मनों को अपने देश के राज़ बेचकर अपने देश के प्रति कमिटमेंट नहीं कर सकते। अपने दोस्त के राज़ दूसरों को बताकर दोस्ती बरकरार नहीं रख सकते। जितना कम हो सके उतना कम काम करके, आप अपनी नौकरी या काम के प्रति कमिटिड नहीं हो सकते।

कमिटमेंट पूरी न करने का नतीजा बेईमान व्यवहार होता है। मुझे हैरानी है कि कोई रिश्ता चाहे वह व्यक्तिगत हो या व्यावसायिक कैसे क़ायम रहेगा अगर कुछ ऐसी बातें की जाएँ :

- मैं कोशिश करूँगा मगर मैं कमिटमेंट नहीं कर सकता।
- मैं इसे कर लूँगा मगर मेरे भरोसे मत रहना।
- अगर हो सका तो मैं आऊँगा, मगर कम ही आशा रखना।
- जब तक तुम क़ामयाब हो, मैं तुम्हारे साथ रहूँगा।
- जब तक तुम्हारी सेहत अच्छी है मैं तुम्हारे साथ रहूँगा।
- जब तक मुझे कुछ और अच्छा नहीं मिल जाता मैं तुम्हारे साथ रहूँगा।

अगर ये रिश्ते एक-दूसरे पर भरोसा नहीं कर सकते तो मुझे समझ में नहीं आता कि दुनिया का काम कैसे चलेगा :

- माँ-बाप/बच्चा (parent/child)

- पति/पत्नी (husband/wife)
- गुरु/शिष्य (student/teacher)
- विक्रेता/ग्राहक (customer/salesman)
- मालिक/कर्मचारी (employer/employee)
- दोस्त/दोस्त (friend/friend)

अस्थिरता और असुरक्षा का अहसास इंसान को पागल बना देता है। हमारे सबसे मजबूत रिश्ते एक ऐसे धागे से बंधे होते हैं, जिसे कमिटमेंट कहते हैं। आज, वादों को तोड़ना कोई बड़ी बात नहीं है। कमिटमेंट के अभाव में सभी रिश्ते खटायें में पड़ जाते हैं।

कमिटमेंट की कमी रिश्तों में दरार डाल देती है और असुरक्षा बढ़ाती है। किसी को किसी पर विश्वास नहीं रहता और न ही रिश्ते की मजबूती और गहराई का पता चल सकता है।

कमिटमेंट में शामिल हैं :

- | | |
|--|------------------------------|
| 1. भरोसेमंदी (Dependability) | 2. विश्वसनीयता (Reliability) |
| 3. निश्चितता (Predictability) | 4. गहराई (Consistency) |
| 5. परवाह करना (Caring) | 6. अहसास (Empathy) |
| 7. ज़िम्मेदारी का भाव
(A sense of duty) | 8. ईमानदारी
(Sincerity) |
| 9. चरित्र (Character) | 10. निष्ठा (Integrity) |
| 11. वफ़ादारी (Loyalty) | 12. हिम्मत (Courage) |

इनमें से अगर एक भी गुण कम हो तो कमिटमेंट कमजोर हो जाती है।

जब कोई व्यक्ति किसी से कमिटमेंट करता है, तो वह वास्तव में कहता है, “चाहे कुछ भी हो तुम मुझ पर भरोसा कर सकते हो” और “जब भी तुम्हें मेरी ज़रूरत हो, मैं तुम्हारे साथ होऊँगा।”

बिना किसी शर्त के कमिटमेंट कहता है, “अनिश्चित भविष्य में मैं ही निश्चित हूँ।”

भविष्य को कौन-सी चीज़ें अनिश्चित बना सकती हैं?

- आपकी ज़िंदगी और हालात में बदलाव

- मेरी जिंदगी और हालात में बदलाव
- बाहरी हालात में बदलाव

अनिश्चितता के बावजूद कमिटमेंट कहता है, “तुम मुझ पर भरोसा कर सकते हो।” एक इंसान जो कमिटमेंट करता है वह बहुत कुछ कुर्बान करने को तैयार रहता है। किसलिए ? जवाब साफ़ है। इसके इनाम बहुत कीमती हो सकते हैं। कमिटमेंट कहता है :

- मैं त्याग करने को तैयार हूँ क्योंकि मैं परवाह करता हूँ
- मैं भरोसेमंद व्यक्ति हूँ तुम मुझ पर विश्वास कर सकते हो
- मैं तुम्हें धोखा नहीं दूँगा
- तकलीफों के बावजूद, मैं तुम्हारे साथ रहूँगा
- अच्छे या बुरे समय में मैं तुम्हारा साथ नहीं छोड़ूँगा

कमिटमेंट एक क़ानूनी कंट्रैक्ट की तरह नहीं होता जिसे पूरा करना ही पड़ता है। इसकी बुनियाद एक कागज़ के टुकड़े पर किया गया दस्तख़त नहीं, बल्कि चरित्र, निष्ठा और दूसरे के मनोभावों को समझना है।

कमिटमेंट करने का मतलब यह नहीं है कि और कोई रास्ता न बचने पर ही इसे निभाया जाए। इसका मतलब है—बहुत से रास्ते होने पर भी अपने कमिटमेंट पर डटे रहना। ऊपर लिखे गुणों के बिना कोई भी इंसान दूसरों से देर तक के लिए कमिटमेंट नहीं कर सकता।

कमिटमेंट बनाए रखने के फ़ायदे क्या हैं? यह लाता है :

- निश्चितता (Predictability)
- सुरक्षा (Security)
- व्यक्तिगत विकास (Personal growth)
- व्यक्ति और समाज में अटूट रिश्ता (Strong relationship between individuals and community)
- टिकाऊ व्यक्तिगत और व्यावसायिक रिश्ते (Casting personal and professional relationships)

चोर-उचक्कों और गुंडे-मवालियों को भी ईमानदारी से साथ कमिटमेंट

निभाने वालों की तलाश रहती है। वादा, बियाबान जंगल में हरियाली के एक टुकड़े की तरह है, हम इसे असुरक्षित संसार में सुरक्षा कवच कहते हैं। कमिटमेंट के लिए की गई मेहनत वाजिब भी है और मूल्यवान भी। कमिटमेंट का मतलब है—दूसरे की जरूरतों के लिए अपनी इच्छाओं का त्याग करना।

याद रखें और गाँठ बाँध लें कि जरूरतें इच्छाओं से ज्यादा गहरी या मज़बूत होती हैं। कमिटमेंट रिश्तों को जोड़ने वाली गोंद की तरह हैं। कमिटमेंट निभाने का मतलब है—अपने सुखों को त्यागकर दुख को इच्छापूर्वक स्वीकार करना।

मिसाल के तौर पर :

1. दोस्ती में कमिटमेंट निभाने का मतलब है—विश्वसनीयता क़ायम रखना।
2. ग्राहकों के प्रति कमिटमेंट निभाने का मतलब है—अच्छी सेवा देना।
3. वैवाहिक जीवन के प्रति कमिटिड रहने का मतलब है—वफ़ादार होना।
4. शिष्टता के प्रति कमिटिड होने का मतलब है—अश्लीलता और घटियापन (vulgarity) से दूर रहना।
5. देशभक्ति के प्रति कमिटिड होने का मतलब है—त्याग करना।
6. नौकरी के प्रति कमिटिड होने का मतलब है—सच्चा और ईमानदार होना।
7. समाज के प्रति कमिटिड होने का मतलब है—ज़िम्मेदार होना।

कमिटमेंट परिपक्वता और समझदारी की पहचान है। कमिटमेंट का मतलब है—दूसरा रास्ता मिलते ही या कठिनाइयाँ सामने आते ही अपने फ़र्ज़ से मुँह न मोड़ना। सिर्फ़ मज़बूत इरादों के लोग ही एक मज़बूत समाज का निर्माण करते हैं। रिश्ते कमिटमेंट पर आधारित होते हैं, सिर्फ़ निकटता और घनिष्ठता पर नहीं। कोई व्यक्ति क़रीबी और घनिष्ठ हो सकता है, लेकिन ज़रूरी नहीं कि कमिटिड भी हो। आजकल बदलते जीवन मूल्यों के साथ बिना कमिटमेंट के संबंध बनाना भी अच्छा समझा जाने लगा है।

बहुत से लोग कमिटिड होना नहीं चाहते क्योंकि वे सोचते हैं कि वे इसके लिए पूरी तरह तैयार नहीं हैं। फिर भी, सालों तक वे एक-दूसरे की हर चीज़ इस्तेमाल करते रहते हैं। बहाना यह होता है कि “कमिटमेंट होने से पहले हम एक-दूसरे को परख रहे हैं।” वे सालों-साल परखते रहते हैं। वे ऐसी क्या चीज़ परख रहे हैं जिसे उन्होंने पिछले कुछ दिनों या कुछ महीनों या कुछ सालों में नहीं परखा है?

मेरे विचार में ऐसे लोग स्वार्थी जोंक (selfish parasite) की तरह है। जब तक सब ठीक है, तब तक जितना संभव है, उतना फ़ायदा उठा लेना चाहते हैं। ये केवल लेना जानते हैं और समाज के लिए एक बोझ हैं। बहुत से लोग कमिटमेंट को बंधन समझ बैठते हैं।

रिश्ते प्यार और मोह से नहीं चलते, बल्कि कमिटमेंट और दूसरे के मनोभावों को समझने से चलते हैं। कमिटमेंट का मतलब है कि दूसरों की ज़रूरतों को अपनी ज़रूरत से ज़्यादा महत्त्व देना। कई बार अच्छे लोग जिनके इरादे भी अच्छे हैं उन्हें उलझन भरे कमिटमेंट का सामना करना पड़ता है। उदाहरण के तौर पर :

1. एक सिपाही आखिरी साँसों ले रही अपनी पत्नी की देखभाल के प्रति कमिटिड है। तभी अचानक उसे एमरजेंसी से निपटने के लिए बुलावा आता है, शहर में कहीं दस लोगों का जीवन ख़तरे में है। उसे क्या करना चाहिए?
2. एक सर्जन अपनी बेटी की शादी की तैयारी में लगा हुआ है। जीवन में एक बार आने वाले इस अवसर का वह बेताबी से इंतज़ार कर रहा था। सब मेहमान पहुँच चुके हैं तभी उसे एक एमरजेंसी सूचना मिलती है कि एक्सीडेंट की वजह से घायल हुए एक आदमी का जीवन बचाने के लिए उसे ऑपरेशन करना है। और कोई सर्जन इस समय शहर में मौजूद नहीं है। उसके पास क्या रास्ता है?

किसी एक का चुनाव करने का मतलब यह नहीं कि हम दूसरे के प्रति कमिटिड नहीं हैं। इन दोनों ज़िम्मेदारियों में से एक को चुनते समय प्राथमिकता, ज़िम्मेदारी और कर्तव्य का ध्यान रखना पड़ता है। एक के बजाए दूसरे को प्राथमिकता देना नैतिक मूल्यों को दिखाता है।

सर्जन अपनी बेटी की शादी में ही रुकना चाहता है। इसमें कोई शक नहीं। लेकिन इससे कोई फ़र्क नहीं पड़ता कि वह क्या चाहता है। कमिटमेंट में 12 बातें शामिल हैं जिनके बारे में हम पहले बता चुके हैं, भले ही हम उन्हें पसंद करें या न करें। कमिटमेंट को निभाना चरित्र की दृढ़ता को दिखाता है। ऐसे में अपनी इच्छाओं के बदले दूसरे की ज़रूरतों को प्रमुखता दी जाती है, न कि उनकी सनक और ऊटपटाँग इच्छाओं को।

ज़रूरतें आवश्यक हैं; जबकि इच्छाएँ अनंत हैं। कशमकश के समय ज़रूरतों का फ़ैसला उनकी प्रमुखता, ज़िम्मेदारी और कर्तव्य की बुनियाद पर तय करना चाहिए। विवाह जैसे रिश्ते में दो लोग एक-दूसरे के प्रति कमिटिड होते हैं। मान लीजिए, अगर एक को शादी के एक साल बाद ही कैंसर हो जाए, तो क्या दूसरे को ऐसा महसूस करना चाहिए कि उसके साथ छल हुआ है? उसका कुछ छीन लिया गया है? क्या उसे नाराज़गी महसूस करनी चाहिए? ऐसे में दूसरे को अपनी जिंदगी बर्बाद करने का दोषी मानना चाहिए? यह कमिटमेंट नहीं है। यह सिर्फ़ स्वार्थ है।

कमिटमेंट पूरी न होने पर उस धोखे को कुबूल करके महसूस करना कमिटमेंट का सबसे ज़्यादा दुखदायी पहलू है। कमिटमेंट क़ायम रहता है, अगर उसे पूरा न कर पाना एक भूल के कारण हुआ हो। लेकिन अगर यह जानबूझ कर की गई भूल है तो इस पर ग़ौर करने की ज़रूरत है। ग़लती से की गई भूल को प्यार और माफ़ी से सँभाला जा सकता है, जबकि धोखे या कपट से किया गया नुक़सान कहता है कि अगर तुम मुझे एक बार धोखा देते हो तो तुम पर लानत है, अगर तुम मुझे दूसरी बार धोखा देते हो, तो मुझ पर लानत है।

किसी भी तरह देखें, आपके अपने हक़ में सही जवाब है—माफ़ी। जैसे कि कहावत है, “ज़ख़्म भर जाते हैं, मगर दाग़ रह जाते हैं।” बिना माफ़ी के कमिटमेंट शायद ही पूरी की जा सकती है। मिसाल के तौर पर, एक बच्चा झूठ बोलकर, धोखा देकर अपने माँ-बाप का विश्वास खो सकता है। लेकिन अगर बच्चा अपनी ग़लती दिल से समझे और सुधारे तो माफ़ करना ही उचित है। लोग कमिटमेंट से बचना चाहते हैं क्योंकि वे सिर्फ़ आज के लिए जीना चाहते हैं।

हमारा सबसे बड़ा कमिटमेंट क्या है?

What is our greatest commitment ?

अगर हम अनजाने में ग़लत या अनैतिक कमिटमेंट कर बैठें जो हमारे मूल्यों और आत्मा की आवाज़ के खिलाफ़ हो तो ऐसे हाल में हमें क्या करना चाहिए?

ऐसे हाल में हमें सोचना है कि उस कमिटमेंट को निभाएँ या तोड़ें। अगर हमने जाने-अनजाने में एक ग़लत कमिटमेंट कर दिया है जो कि अनैतिक है, तो सवाल यह है कि उसे निभाने के लिए क्या दूसरी, तीसरी और चौथी ग़लती करनी चाहिए?

मूल्यों के प्रति कमिटमेंट

Commitment to values

वफ़ादारी ख़रीदी नहीं जा सकती, इसे कमाया जाता है। और हम किसके प्रति वफ़ादार होते हैं? क्या व्यक्तियों के प्रति या संगठनों के प्रति? तो जवाब है, इनमें से किसी के प्रति नहीं। हमारी वफ़ादारी मूल्यों और सिद्धांतों के प्रति होती है। जहाँ मूल्यों में टकराव हो, वहाँ लोग न तो एक साथ एक ही घर में रह सकते हैं, न ही एक संगठन में साथ काम कर सकते हैं।

जब कोई इंसान वफ़ादारी का कमिटमेंट किसी व्यक्ति या संगठन से करता है, तो वह वास्तव में क्या कहता है ? वह कहता है, “मैं तुम्हारे साथ हूँ क्योंकि जिस चीज़ में तुम यक़ीन रखते हो उसी में मैं भी रखता हूँ।”

अगर मैं एक ऐसे नेता, जीवन-साथी, मालिक या कर्मचारी के प्रति कमिटिड हूँ जो देश के खिलाफ़ जासूस बन जाता है तो मुझे क्या करना चाहिए? क्या उसका साथ देना इसलिए जारी रखूँ क्योंकि मैंने पहले कमिटमेंट किया हुआ है? बिल्कुल नहीं। क्योंकि उनके सिद्धांत बदले तो मेरा कमिटमेंट भी बदल गई। मैं अनैतिक और ग़ैर-क्रानूनी काम करने वाले

व्यवहार के प्रति कमिटिड नहीं हूँ।

अधूरे कमिटमेंट की वजह से होता है :

- परिवार का टूटना (Broken homes)
- अधूरी ज़िंदगी (Unfulfilled life)
- बच्चों का भटकना (Abandoned children)
- व्यापार में नुकसान (Loss of business)
- कमज़ोर रिश्ते (Poor relationships)
- अकेलापन (Isolation)
- भारी तनाव (High stress level)
- मायूसी (Depression)
- शर्मिंदगी (Guilt)

कमिटमेंट करें और उन पर क्रायम रहें!

नैतिकता

Ethics

ग़लत फैसले और बुरी ज़िंदगी के लिए ख़राब हालात को दोषी नहीं ठहराया जा सकता। नैतिक मूल्य और सिद्धांत सिर्फ़ अच्छे दिनों के लिए नहीं बने हैं, बल्कि बुरे दिनों से भी बचाते हैं। वे किसी देश के क़ानून की तरह हैं जिनकी ज़रूरत जब नागरिक अच्छे हों तब तो पड़ती ही है, मगर उससे भी ज़्यादा इनकी ज़रूरत बुरे लोगों से बचाव करने के लिए पड़ती है।

हर चुनाव सिद्धांत का चुनाव नहीं है। मिसाल के तौर पर, कैसे कपड़े ख़रीदें या कैसा टी.वी. ख़रीदें, यह व्यक्तिगत चुनाव है जो इस पर निर्भर करता है कि हमारे लिए क्या ठीक है। इन कामों में नैतिकता या अनैतिकता का सवाल नहीं उठता। कुछ लोगों के लिए सोनी टी.वी. (Sony T.V.) की जगह पैनासॉनिक (Panasonic) क़िफ़ायती होने की वजह से सही चुनाव हो सकता है। व्यक्तिगत पसंद मन पर आधारित होती है, न कि किसी योजना पर, और अगर वे नैतिक सवाल न भी हों तब भी उनमें

ज़िम्मेदारी दिखाने की आवश्यकता होती है। नैतिकता पर आधारित फ़ैसला सही और ग़लत के बीच के चुनावों को दिखाता है।

नैतिक चुनाव सिद्धांतों का होता है और व्यक्तिगत चुनाव सिद्धांतों का नहीं होता। यही वजह है कि जब हम एक अनैतिक क़दम उठाते हैं तो हमारी आत्मा हमें धिक्कारती है, जबकि एक ग़लत व्यक्तिगत चुनाव करने पर ऐसा नहीं होता। चुनाव व्यक्तिगत होते हैं क्योंकि वह फ़ैसला व्यक्ति लेता है, लेकिन इसका ग़लत या सही होना हर इंसान के लिए एक-सा है जो एक इंसान से दूसरे इंसान के लिए नहीं बदलता। जैसे कि गणित के इम्तहान में कौन इम्तहान देता है और क्या जवाब लिखता है? उनके जवाब अलग-अलग हो सकते हैं। मगर जवाब का सही होना उनके चुनाव पर निर्भर नहीं करता, बल्कि वह तो स्वतंत्र होता है। उस स्थिति में, नैतिक चुनाव और गणित के चुनाव एक जैसे नहीं होते, ठीक उसी तरह जैसे सिर्फ़ अच्छे व्यवहार वाला इंसान और एक नैतिक मूल्यों पर चलने वाला अच्छा इंसान, दोनों एक जैसी बातें नहीं हैं।

एक व्यक्ति शिष्टाचार और तहजीब में अच्छा होते हुए भी एक झूठा और फरेबी इंसान हो सकता है। ऐसा व्यवहार उसे अच्छी तहजीब वाला तो बना सकता है, लेकिन चरित्रवान नहीं। तहजीब उसे सामाजिक स्वीकृति देती है। सिर्फ़ तहजीब का मतलब अच्छाई नहीं होता।

वास्तव में, आज हमारे ज़्यादातर फ़ैसले इन बातों पर निर्धारित हैं :

1. सुविधा, आराम और सुख की हमारी इच्छा।
2. हमारी भावनाएँ—जो अच्छा लगे करो, यह तुम्हारे लिए अच्छा है। यह अच्छा महसूस करने पर आधारित है, न कि काम करने की ज़िम्मेदारी पर।
3. सामाजिक चलन और प्रचार—दूसरे सभी कर रहे हैं, इसलिए मुझे भी करना चाहिए।

यह एक आम धारणा है कि सिद्धांत और सिद्धांतों का चुनाव उलझा देते हैं। मगर अहम सवाल यह है कि किसको उलझा देते हैं? सिर्फ़ उन्हीं को जिनके सिद्धांत और जीवन मूल्य साफ़ नहीं हैं।

बदलते मूल्य

Situational Ethics

जो ऐसा महसूस करते हैं कि सिद्धांत हर हाल में एक से नहीं हो सकते, बल्कि हालात के अनुसार बदलते रहते हैं, तो लोग तरह-तरह से सफ़ाई पेश करके अपने बदलते सिद्धांतों को सही ठहराते हैं और अलग-अलग हालात और अलग-अलग व्यक्तियों के साथ अपने सिद्धांतों को बदलते रहते हैं। यही कहलाते हैं—बदलते मूल्य। यह सुविधा और आराम की नैतिकता है, न कि उसूलों और सिद्धांतों की।

बेंचमार्क

Benchmarks

हम स्टैंडर्ड्स (Standards) क्यों बनाते हैं? वे एक पैमाना होते हैं। यूरोप और एशिया में एक मीटर एक जैसा ही होता है। एक किलो आटा, कहीं भी जाइए एक किलो ही होता है। जो लोग नैतिक स्टैंडर्ड्स पर यक्रीन नहीं रखते। वे नैतिकता की परिभाषा, यह कहकर बदलते रहते हैं कि कुछ भी ग़लत या सही नहीं होता, हमारी सोच ही उसे ऐसा बनाती है। ग़लत या सही का फ़ैसला सोच पर आधारित है, न कि व्यवहार पर। वे महसूस करते हैं, “मेरा व्यवहार तो ठीक है, आपकी सोच ने मेरे व्यवहार को ग़लत बना दिया है।”

मिसाल के तौर पर, हिटलर सोच सकता था कि वह सही था। मगर सबसे बड़ा सवाल यह है कि, “क्या वह सही था?” भूखे को खाने के लिए पैसे देना ठीक या उचित हो सकता है, लेकिन चरस-गाँजे के लिए पैसे देना ग़लत है।

सामान्य हालात स्तर (Benchmarks) तय करते हैं, मगर सिर्फ़ खास हालात तब्दीली ला सकते हैं। मिसाल के तौर पर, हत्या करना ग़लत है। यह एक आम धारणा है, माना हुआ सत्य है और एक नैतिक पैमाना है, जब तक यह हत्या आत्मरक्षा के लिए न हो। धारणा ऐसा नहीं कहती कि

आज मौसम अच्छा है या मेरा दिल कर रहा है तो हत्या करना जायज़ है।

काम के अलावा, एक इंसान की दिलचस्पियाँ उसके बारे में काफ़ी कुछ बताती हैं। कोई इंसान अपने ख़ाली समय को जिस तरह बिताता है वह दफ़्तर में उसके काम में झलकता है। पैसे की कमी पड़ने पर एक चरसिया (Drugassict) के अपराधी बनने की ज़्यादा गुंजायश है बजाए उस इंसान के जो इलत का आदी नहीं है।

हमारे नैतिकता का स्तर इस बात से भी पता चलता है कि हम कैसे सलाहकार चुनते हैं, कैसे सप्लायर (Supplier) चुनते हैं, और कैसे ख़रीददारों से नाता रखते हैं।

अलग-अलग संस्कृतियों में लोगों की अलग-अलग राय और मत हो सकते हैं, मगर निष्पक्षता, न्याय, निष्ठा और कमिटमेंट जैसे मूल्य अजर और अमर हैं। उनका किसी ख़ास संस्कृति से कुछ लेना-देना नहीं होता। ऐसा कभी भी नहीं हुआ कि समाज में वीरता के बदले कायरता का सम्मान किया गया हो।

न्याय और नैतिकता में ये गुण शामिल हैं :

- एक-दूसरे के मनोभावों को समझना (Empathy)
- निष्पक्षता (Fairness)
- दुखी के लिए दया (Compassion for the injured)
- समाजिक हित (The larger interest of society)

ज़्यादा लोगों के एक बात पर सहमत होने का यह मतलब नहीं कि वह बात सही है। मिसाल के तौर पर, अगर दस घटिया और नीच लोग किसी शरीफ़ इंसान को सताने के लिए सहमत हो जाएँ तो क्या सताना को सही गिना जाएगा? नहीं, गुरुत्वाकर्षण के नियमों (Laws of gravity) की तरह ही नैतिक मूल्य और सिद्धांत सर्वव्यापी (Universal) हैं। जिस तरह अनुशासन के बिना आज़ादी बर्बादी लाती है, उसी तरह मूल्यों और सिद्धांतों के बिना समाज अपाहिज हो जाता है। अगर सचमुच सिद्धांतों का सही या ग़लत होना हर एक की राय पर ही निर्भर होता तो किसी को अपराधी ठहराने का समाज को कोई हक़ ही नहीं है। फिर पुलिस की क्या ज़रूरत है।

एक समाज अच्छा या बुरा उसके नागरिकों के नैतिक मूल्यों के आधार पर बनता है। और इन्हीं नैतिक मूल्यों से समाज को शक्ति मिलती है। कुछ लोग चरस-गाँजा लेना पसंद करते हैं—इससे उन्हें आनंद मिलता है, लेकिन क्या उनका आनंद पाना इस काम को ठीक बना देता है? जो लोग सापेक्षता (Theory of Relativity) के सिद्धांत में विश्वास करते हैं वे अपनी विडंबनाओं में ही फँसकर रह जाते हैं। वे कहते हैं, “सब कुछ सापेक्ष है।” यही बिल्कुल सही है। यह अपने आपमें ही विरोधाभासी (Self-contradictory) है। ग़लत और सही, ईमानदारी और बेईमानी में फ़र्क़ करने के लिए पहले हमें इनके वुजूद की मौजूदगी को मानना और स्वीकार करना होगा और फिर इनके बीच के अंतर को देखना और समझना होगा। जैसे किसी चीज़ का लेबल बदलने से चीज़ नहीं बदल जाती, ठीक वैसे ही नाम बदलने से उसका मतलब नहीं बदल जाता।

लोग नैतिक मूल्यों को नए-नए नाम देकर बदलते जा रहे हैं और मीडिया उन्हें बढ़ा-चढ़ा कर दिखा रहा है। झूठे लोग इन लेबलों के पीछे छिप जाते हैं जैसे—बड़बोलापन, व्यवहार कुशलता आदि।

1993 में जब कोलंबिया यूनिवर्सिटी के प्रेसीडेंट माइकल सोवर्न (Michael Sovern) ने रेज़िगनेशन (resignation) दिया, तो एक रिपोर्टर ने उनसे पूछा कि क्या कोई काम उनसे अधूरा छूट गया है। सोवर्न ने जवाब दिया, “हाँ। बस एक ही काम बाक़ी रह गया है।” उन्होंने नैतिक शिक्षा की कमी की तरफ़ इशारा किया...एक आम स्टुडेंट को इन विषयों की कोई शिक्षा नहीं दी जाती। ज़्यादातर टिचर्स इन विषयों को छूने से कतराते हैं। नैतिक शिक्षा देना माँ-बाप के ज़िम्मे छोड़ दिया जाता है। नतीजा यह है कि इस देश में नई पीढ़ी, जिन्हें नैतिक शिक्षा और सिद्धांतों की बहुत ज़्यादा ज़रूरत है, को यह अब पहले से भी कम मिल रहे हैं। सिद्धांत और नैतिक मूल्य कोई धर्म नहीं है। ये सूझबूझ भरे अच्छे व्यवहार के सिद्धांत हैं जिनकी ज़रूरत एक शांतिप्रिय समाज में होती है।*

* 'The Best of...Bits & Pieces' (Economics Press, Fairfield, NJ 1994, PP. 129)

नैतिकता और क़ानून

Ethics and Legality

ज़्यादातर लोग इस बात से सहमत होंगे कि नैतिकता और क़ानून एक ही चीज़ नहीं हैं। जो बात नैतिक हो सकती है वह क़ानून के दायरे में हो भी सकती है और नहीं भी। इसका उलटा भी उतना ही सच है। मिसाल के तौर पर :

1. एक जीवन बीमा (Insurance) सेल्समैन जिसे ज़्यादा कमीशन पाने की चिंता है बजाए इसके कि अपने ग्राहक को सबसे उपयोगी पॉलिसी बेचे, वह अपने ग्राहक को ग़लत पॉलिसी बेचता है। उसका काम क़ानूनी तो है, मगर अनैतिक और सिद्धांत के खिलाफ़ है।
2. एक नौजवान अधिकारी, अपने जख़्मी बच्चे को बचाने के लिए स्पीड लिमिट से तेज़ गाड़ी चला रहा है। ऐसी स्थिति में शायद ही कोई उससे क़ानून तोड़ने संबंधी नैतिकता का प्रश्न उठाएगा। उस बच्चे का जीवन बचाने के लिए डॉक्टरी सहायता उपलब्ध न कराना सिद्धांत के खिलाफ़ होगा फिर चाहे इसके लिए ट्रेफ़िक के नियमों को तोड़ना पड़े।

क़ानून कम-से-कम (minimum) स्टैंडर्ड्स तय करता है, जबकि नैतिकता और मूल्य इन स्टैंडर्ड्स से काफ़ी ज़्यादा आगे जाते हैं। नैतिकता और मूल्य निष्पक्षता और न्याय पर आधारित हैं। ये लोगों को खुश या नाखुश करने के लिए नहीं हैं। यह लोगों की ज़रूरतों और अधिकारों का सम्मान और इज़्ज़त करना है।

जीवन का उद्देश्य

Purpose of Life

इच्छाएँ कई तरह की होती हैं। सफल होने की इच्छा, अपनी खुशी की क़ीमत पर भी अपने कर्तव्य निभाने की इच्छा, मकसद पाने की इच्छा,

जीवन को अर्थ देने वाली किसी चीज़ के लिए मर-मिटने की इच्छा।

अपनी आत्मा और ज़मीर को बेचकर सारी दुनिया हासिल कर भी लें तो उसका क्या फ़ायदा है?

एक उद्देश्यहीन जीवन जीते जी मरने के समान है। आपका उद्देश्य क्या है? क्या आपके पास कोई उद्देश्य है भी? उद्देश्य लगन लाता है। एक उद्देश्य पाइए या बनाइए और फिर उसे लगातार लगन और ज़ब्बे से पूरा कीजिए।

हर रोज़ हमें अपने से यह सवाल पूछना चाहिए : “क्या मैं जीवन में अपने उद्देश्य के करीब पहुँच रहा हूँ? क्या मैं दुनिया को रहने लायक एक और भी बेहतर जगह बना रहा हूँ?” अगर जवाब ‘न’ है, तो मैंने आज अपने जीवन का एक दिन बर्बाद कर दिया। जिंदगी हमें उसी हिसाब से देती है जो हम उसे देते हैं।

हम जीवन में अपने उद्देश्य जितनी जल्दी हो, दूँढ़ लें, उतना ही अच्छा है। ऐसा लगता है कि जीवन में उद्देश्य खोजने की अनंत तलाश ही सबसे बड़ी चुनौतियाँ लाती है, यह सिर्फ़ व्यक्ति के साथ ही नहीं बल्कि हमारे परिवारों, संगठनों और देश के साथ भी होता है। एक बार हमारा उद्देश्य और नैतिक मूल्य साफ़ हो जाएँ तो व्यक्तिगत फ़ायदों और सामाजिक ज़िम्मेदारियों के बीच के संघर्ष में एक नैतिक संतुलन आ जाता है। हम जागरूक हो जाते हैं कि हमें कब दृढ़ता से खड़े होना है। यही वह समय है जब हम दूर के फ़ायदे की सोचकर सही फ़ैसले करने लगते हैं, बजाए इसके कि अभी के फ़ायदे के लिए ग़लत फ़ैसले करने के। समझदारी और बुद्धिमत्ता से बड़े मुद्दों के बारे में बेहतर समझ पैदा होती है।

पढ़ो ऐसे कि जैसे तुम्हें सदा जीना है

जियो ऐसे कि जैसे तुम्हें कल ही दुनिया से चले जाना है।

—महात्मा गांधी

*Study as if you were to live forever
Live as if you were to die tomorrow.*

—Mahatma Gandhi

दूसरों की मदद किए बिना
 हम अपनी मदद नहीं कर सकते हैं
 दूसरों को फ़ायदा पहुँचाए बिना
 हम खुद को फ़ायदा नहीं पहुँचा सकते।
 दूसरों को खुशहाली दिलाए बग़ैर
 हम खुद खुशहाल नहीं हो सकते।

—जेनेट कोल, स्पेलमैन कॉलेज

*We cannot help ourselves without helping others.
 We cannot enrich our lives without enriching others.
 We cannot prosper without bringing prosperity to
 others.*
 —Jenette Cole, Spellman College

जेनेट कोल ने एक बार कहा, “मुझे ऐसा व्यक्ति दिखाओ जो साधारण स्तर से संतुष्ट हो तो मैं तुम्हें एक ऐसा व्यक्ति दिखाऊँगी जिसकी किस्मत में असफल होना लिखा है।” जिंदगी तमाशबीनों का खेल नहीं है। हम चुपचाप बैठकर कुछ होते हुए नहीं देख सकते। जिंदगी को सार्थक बनाने के लिए ज़रूरी है—एक उद्देश्य को खोजना और उसे पाने की कोशिश करना।

उद्देश्य के साथ जीना

Living with a purpose

हम सभी इस धरती पर एक उद्देश्य के साथ भेजे गए हैं। हम इस विशाल तस्वीर का एक हिस्सा हैं। लेकिन बहुत कम लोग ही जीवन में अपने उद्देश्य को खोज या पहचान पाते हैं। हममें से ज्यादातर सिर्फ जीते हैं और अपने दिन गिनते रहते हैं, बजाए उन्हें महत्वपूर्ण बनाने के।

डॉ. अल्बर्ट आइंस्टीन (Albert Einstein) से एक बार पूछा गया, “हम यहाँ क्यों आए हैं?” तो उन्होंने जवाब दिया, “अगर दुनिया एक एक्सीडेंट (accident) है, तो हम भी एक्सीडेंट हैं। अगर इस दुनिया के होने का कोई मकसद है, तो हमारे होने का भी कोई मकसद है।” और आगे बोले, “मैं जितना ही भौतिक विज्ञान (Physics) पढ़ता हूँ, उतना

ही मैं आध्यात्मिक ज्ञान (Metaphysics) की तरफ खिंचता जाता हूँ।”

मैं उस काम में असफल होना पसंद करूँगा जो आखिर में सफल होगा, बजाए उस काम में सफल होने के जो आखिर में असफल होगा।
—वुडरो विल्सन

I would rather fail in a cause that will ultimately succeed than succeed in a cause that would ultimately fail.
—Woodrow Wilson



हम अपने जीवन मूल्य कहाँ से सीखते हैं?
Where do we learn our values from?

मैंने हाल ही में एक ऐसे टीचर के बारे में पढ़ा जो अमरीका के एक हाई स्कूल स्टुडेंट्स को जीवन मूल्यों के बारे में पढ़ा रहे थे। क्लास की एक लड़की को एक हजार डॉलर से भरा पर्स पड़ा मिला और लड़की ने वह उसके मालिक को दे दिया। टीचर ने स्टुडेंट्स की राय जाननी चाही। क्लास के हर स्टुडेंट ने उस लड़की को बेवकूफ बताया। ज़्यादातर स्टुडेंट्स का यह मानना था कि अगर कोई अपने सामान के प्रति लापरवाह है तो उसे इस बात की सज़ा मिलनी चाहिए। जब टीचर से पूछा गया कि उसने बच्चों से क्या कहा, तो उसने जवाब दिया, “मैंने कुछ भी नहीं कहा। अगर मैं उन्हें यह बताऊँ कि क्या सही है और क्या ग़लत, तो मैं उनका काउंसलर (counselor) नहीं जाना जाऊँगा। मैं अपने विचार उन पर नहीं लाद सकता।”

अगर हम नैतिकता अपने माँ-बाप और शिक्षकों से नहीं सीखते, तो हम किससे सीखते हैं? और जब वे हमें नैतिक शिक्षा नहीं देते तो हम सिद्धांत और नैतिक मूल्य टेलीविज़न और ऐसे दूसरे ग़लत ज़रियों से अनजाने में सीखने लगते हैं। कोई आश्चर्य की बात नहीं कि इससे समाज में गंदगी फैल जाती है। एक ऐसा टीचर जिसका उदाहरण ऊपर दिया गया है, न केवल घटिया जीवन मूल्यों के साथ ग़ैर-जिम्मेदार हैं, बल्कि उसे हमारे बच्चों को पढ़ाने का भी हक़ नहीं है।

जीत और विजेता में फ़र्क़

Winning versus winners

जीत और विजेता में क्या फ़र्क़ है? जीतना एक घटना है। विजेता होना एक भावना है। विजेता जीत को अपने सिद्धांतों के तराजू पर तौलते हैं।



तीन प्रेरक विजेता

Three inspirational winners

1. ओलंपिक में भाग लेना जीवन की एक बहुत बड़ी बात है। लारेंस लेमिएक्स (Lawrence Lemieux) नाव की रेस (race) के दौरान मुसीबत में फँसे अपने एक प्रतियोगी (competent) की मदद करने के लिए रुके। सारी दुनिया देख रही थी। अपने जीतने की इच्छा से ज़्यादा दूसरे के जीवन की रक्षा करने को उन्होंने प्राथमिकता दी। हालाँकि वे दौड़ में नहीं जीते, फिर भी विजेता थे। सारी दुनिया के राजा और रानियों ने उनका सम्मान किया क्योंकि उन्होंने ओलंपिक की भावना को जीवित रखा।

2. मैंने रुबेन गॉनज़ेलिस (Reuben Gonzales) की कहानी सुनी जब वे रैकेटबाल टूर्नामेंट का फाइनल मैच खेल रहे थे। यह एक महत्त्वपूर्ण मुक्काबला था और वह विश्व ख़िताब के लिए खेल रहे थे। फाइनल खेल में मैच प्वाइंट पर, गॉनज़ेलिस ने एक बहुत अच्छा शॉट खेला। रैफरी और लाइंसमैन, दोनों ने उनके शॉट को सही बताया और उन्हें विजेता घोषित कर दिया। मगर गॉनज़ेलिस थोड़े रुकने और हिचकने के बाद, पीछे मुड़कर अपने प्रतिद्वंद्वी से हाथ मिलाते हुए बोले, “शॉट ग़लत था।” नतीजा यह हुआ कि वे सर्विस हार गए, और मैच भी।

हर कोई हैरान रह गया। कौन सोच सकता था कि एक खिलाड़ी, जिसके हक़ में सारी बातें हों, हार को इस तरह गले लगा लेगा। जब पूछा गया कि उसने ऐसा क्यों किया तो गॉनज़ेलिस ने

जवाब दिया, “अपने ज़मीर को बनाए रखने के लिए मेरे पास यही एक रास्ता था।” वह मैच हार गया, लेकिन फिर भी वह एक विजेता था।

3. कुछ सेल्समैन के एक ग्रुप ने मीटिंग के लिए शहर से बाहर जाते समय अपने परिवार वालों से कहा कि वे शुक्रवार की रात को खाने के समय तक आ जाएंगे। लेकिन जैसा कि इस तरह के दौरो में होता है, एक के बाद एक काम होने की वजह से वे निश्चित समय पर काम पूरा न कर सके। उन्हें देर हो चुकी थी और उन्हें जहाज़ पकड़ना था। वे भागते-भागते आखिरी समय में एयरपोर्ट पहुँचे, टिकट उनके हाथों में थे और वे आशा कर रहे थे कि जहाज़ अभी शायद न उड़ा हो। इसी भाग-दौड़ में उनमें से एक उस मेज से टकरा गया जिस पर फलों का एक टोकरा रखा था। सारे फल इधर-उधर बिखर गए और खराब हो गए, लेकिन उनके पास रुकने का समय नहीं था। वे दौड़ते रहे और जहाज़ के अंदर पहुँचकर उन्होंने चैन की साँस ली, सिर्फ़ एक को छोड़कर। उसे उसकी भावनाओं ने छुआ। उसने अपने साथियों को अलविदा कहा और लौट आया। उसने जो कुछ देखा उससे उसे अहसास हुआ कि उसने बाहर आकर ठीक किया है। वह उस गिरी हुई मेज के पास गया और उसने उस मेज के पीछे एक दस साल की अंधी बच्ची को देखा जो रोजी-रोटी के लिए फल बेचती थी। उसने कहा, “मुझे उम्मीद है कि हमने तुम्हारा बहुत नुकसान नहीं किया है। तुम्हारा दिन खराब नहीं किया है।” उसने 10 डॉलर जेब से निकालकर उस लड़की को दिए और कहा, “यह तुम्हारा नुकसान पूरा कर देगा।” और इसके बाद वह चला गया। लड़की यह सब कुछ तो देख न सकी; वह केवल दूर जाते हुए क़दमों की आवाज़ सुन पा रही थी। जैसे ही जाते क़दमों की आवाज़ धीमी हुई, लड़की ने ज़ोर से आवाज़ लगाई, “क्या आप भगवान हैं?” उस सेल्समैन का जहाज़ तो छूट गया, लेकिन क्या वह विजेता था? यकीनन। अगर जीत को सही नज़रिए से न देखा जाए तो बिना मैडल के भी कोई विजेता हो सकता है और मैडल जीत कर भी हारने वाला हो सकता है।

जीत एक घटना है; विजेता होना एक भाव

Winning is an event; being a winner is a spirit

मैराथन रेस में अन्य सैकड़ों लोगों के साथ तीन लोग भी दौड़े। मैडल किसी चौथे ने जीता। लेकिन क्या इसका मतलब यह हुआ कि वे तीन लोग हार गए थे? हर्गिज़ नहीं। उन तीनों ने अलग-अलग वजहों से रेस में भाग लिया था : पहले ने अपनी क्षमता आजमाने के लिए रेस में भाग लिया था और उसने आशा से अच्छा प्रदर्शन किया। दूसरा अपने पिछले प्रदर्शन को बेहतर बनाना चाहता था, और उसने वैसा ही किया। तीसरे ने कभी मैराथन में भाग नहीं लिया था। उसका उद्देश्य था रेस में भाग लेना और उसे पूरा करना, और उसने किया भी। इससे हमें क्या पता चलता है? वे तीनों अलग-अलग उद्देश्य लेकर दौड़े और तीनों विजेता रहे, चाहे उनमें से किसी ने भी मैडल न जीता हो।

जैसा कि मार्क ट्वेन ने कहा है, “किसी सम्मान के योग्य होते हुए भी उसे न पाना अयोग्य होकर उसे पाने से बेहतर है। ऐसा इसलिए कि सही सम्मान योग्यता में है, न कि उसे पाने में।

अगर जीतना ही एकमात्र उद्देश्य हो तो कोई इंसान अपने मन के उस खुशी के अहसास से महरूम हो जाता है जो सिर्फ जीतने की वजह से मिलता है। उसे मैडल तो मिल जाएगा, लेकिन जीत का अहसास नहीं। जीतने से ज़्यादा ज़रूरी इज़्ज़त और सम्मान के साथ जीतना और उस जीत के क़ाबिल होना है। बेईमानी की जीत से सम्मान की हार अच्छी है। सम्मानपूर्वक हारना दिखाता है—तैयारी में कमी, लेकिन बेईमानी की जीत दिखाती है—चरित्र की कमी।

जब किसी इंसान को यह पता हो कि कोई नहीं जान पाएगा कि उसने क्या किया और क्या नहीं किया, तब वह क्या करता है—इसी बात से उसके चरित्र की असली पहचान होती है। कोई भी जीत इस योग्य नहीं कि अपनी निष्ठा और ज़मीर से समझौता करके छोटे रास्तों को अपनाया जाए। ट्रॉफी तो आप भले ही जीत लें लेकिन यह जानते हुए कि वह सच्चाई से नहीं जीती गई तो वह आपको कभी मन की खुशी नहीं देगी। एक ट्रॉफी

जीतने से ज़्यादा अहम बात है, एक अच्छा इंसान होना।

विजेता हर दिन यह सोचकर जीते और काम करते हैं कि यह उनके जीवन का आखिरी दिन है। क्योंकि इनमें से कोई एक दिन हमारा आखिरी दिन होगा और हम नहीं जानते कि वह दिन कौन सा होगा। जब वे इस दुनिया से जाते हैं तो एक विजेता की तरह जाते हैं।

कई बार जीत से ज़्यादा हार में विजय होती है।

—माइकेल डि मांटैन

There are some defeats more triumphant than victories.

—Michel de Montaigne

विजेता उदार और एहसानमंद होते हैं

Winners are gracious

याद रखिए, विजेता उदार होते हैं। वे कभी अपने बारे में डींग नहीं हाँकते, वे अपने साथी और विपक्षी खिलाड़ियों, दोनों को पूरा सम्मान देते और प्रशंसा करते हैं।

बहुत से लोग यह जानते हैं कि सफल कैसे हों, लेकिन बहुत कम ही लोग यह जानते हैं कि सफलता को कैसे सँभाला जाए। सफलता में कुछ ऐसी बात है जो लोगों को नाखुश कर देती है, जिन्हें यह हासिल नहीं होती।

सफलता का ब्लूप्रिंट

Blue Print for Success

हम तीन दिन का एक सेमिनार (seminar) जिसका नाम है—‘ब्लू प्रिंट फॉर सक्सेज’ (Blue Print for Success) दुनिया के बहुत से संगठनों और पब्लिक के लिए आयोजित करते हैं। यह इस सिद्धांत पर आधारित है, “जीतने वाले अलग काम नहीं करते, वे हर काम अलग ढंग से

करते हैं।"™ ("Winners don't do different things. They do things differently."™) यह सिद्धांत इस सोच के जवाब में आया, "जीत ही सब कुछ है।" इस फिलोसॉफी को मानने वाले की निष्ठा पर मुझे शक होता है। यह 'किलर इंस्टिंकट' (killer instinct) का ग़लत मतलब देता है। अगर आप किसी राह चलते इंसान से पूछें, "किलर इंस्टिंकट का मतलब क्या है? तो ज़्यादातर लोग यही जवाब देंगे, "जैसे भी हो, आपको जीतना है, रास्ता चाहे टेढ़ा हो या सीधा।" यह किलर इंस्टिंकट नहीं, बल्कि पूरी बेईमानी है।

एक अच्छे खिलाड़ी के लिए किलर इंस्टिंकट का मतलब है :

1. आप 100 प्रतिशत नहीं, बल्कि 200 प्रतिशत मेहनत और कोशिश कीजिए।
2. जीत के लिए विपक्षी की ग़लती का फ़ायदा उठाएँ। विपक्षी की ग़लती का फ़ायदा न उठा पाना एक ग़लती है। लेकिन, जीत के लिए खेल के नियमों को तोड़ना या उल्लंघन करना किलर इंस्टिंकट नहीं, सरासर बेईमानी है। अनुचित जीत थोड़े समय की सफलता तो दे सकती है, मगर मन की संतुष्टि नहीं।

सच्चाई यह है कि जिंदगी प्रतियोगिता है और हम सभी को भाग लेना है। वास्तव में प्रतियोगिता भाग लेने वालों को और बेहतर बनाती है। इसमें कोई शक नहीं कि उद्देश्य तो जीतना होता है, मगर यह जीत ईमानदारी, उदारता, स्पष्टता और खेल के नियमों के अनुसार होनी चाहिए।

विजेता क़दमों के निशान छोड़ जाते हैं

Winners leave a legacy

महान लोग अपनी पहचान पीछे छोड़ जाते हैं। विजेता इस बात को महसूस करते हैं कि कोई अकेला ही इसे हासिल नहीं कर सकता। हालाँकि चैम्पियनों को मैडल मिलते हैं, लेकिन वे जानते हैं कि उनकी सफलता के पीछे बहुत सारे लोगों का हाथ है, जिनके बिना यह सब कुछ संभव न हो पाता। उनके

शिक्षक, माँ-बाप, कोच, प्रशंसक और उनके गुरु। विजेताओं की सहायता करने वालों का कर्ज अदा नहीं किया जा सकता। विजेता के पास अपना आभार जताने का एक ही रास्ता है कि वह आने वाली पीढ़ियाँ का सही मार्गदर्शन करें। यह कविता इस बात को साफ़ ज़ाहिर कर देती है :

रास्ता बनाने वाला
(The Bridge Builder)

एक बुजुर्ग, जो एक सुनसान सड़क पर जा रहा था,
शाम होते-होते ठंडा और ठिठुरता पहुँचा,
एक लंबे, गहरे और चौड़े दर्रे के करीब,
जिसके अंदर तेज़ पानी बह रहा था।
बुजुर्ग ने शाम के धुंधलके में उसे पार किया;
पानी की धारा से उसे कोई डर नहीं लगा;
मगर वह पीछे मुड़ा, सुरक्षित पार कर जाने के बाद,
और उन लहरों के आर-पार एक पुल बनाया।
“ओ बुजुर्ग” एक साथी यात्री ने उसे पुकारा,
“तुम इसे बनाने में बेकार मेहनत कर रहे हो;
तुम्हारी यात्रा दिन के ढलते ही खत्म हो जाएगी;
और फिर तुम कभी इस रास्ते से नहीं गुज़रोगे;
तुमने इस चौड़े और गहरे दर्रे को पार कर लिया है—
तुम इस धारा पर पुल क्यों बना रहे हो?”
उस बुजुर्ग ने अपने सिर को उठाकर कहा,
“प्यारे दोस्त, जिस रास्ते से मैं आया हूँ,
उस राह में मेरे पीछे आ रहा है
एक नौजवान, जिसे यहीं से गुज़रना है।
यह दर्रा जो मेरे लिए मुश्किल रहा है,
उस सजीले नौजवान के लिए एक बड़ा ख़तरा हो सकता है।
उसे भी शाम के धुंधलके में पार करना पड़ेगा;
मेरे दोस्त, मैं यह पुल उस नौजवान के लिए बना रहा हूँ।”
—विल एलेन ड्रमगुले

सुकरात (Socrates) ने प्लैटो (Plato) को शिक्षा दी; प्लैटो ने अरस्तू (Aristotle) को पढ़ाया; अरस्तू सिकंदर महान (Alexander the great) के टीचर बने। ज्ञान अगर एक से दूसरे को न हासिल हुआ होता तो वह मर चुका होता।

हमारी सबसे बड़ी ज़िम्मेदारी अपनी उस विरासत को आगे बढ़ाना है जिस पर आने वाली पीढ़ियाँ गर्व कर सकें।

बदलते जीवन मूल्य—आज के सिद्धांत

Changing values—Today's Values

बदलाव निश्चित है। हम इसे पसंद करें या न करें, यह होगा ही। हम इस 'मैं' वाली पीढ़ी और हालात के अनुसार बदलते मूल्यों की सोच को बहुत देख चुके हैं जिससे हमारे मज़बूत सामाजिक जीवन को बहुत धक्का पहुँचा है। आज हालात ये हो गए कि लोगों को ग़लती करने के बजाए पकड़े जाने का दुख है और बहुत से लोगों को वह भी नहीं है। ग़लत काम करने और पकड़े जाने पर लोग दुखी तो होते हैं, लेकिन पश्चाताप नहीं करते।*

1958 के एक सर्वे (survey) में कई हाई स्कूल के प्रिंसिपल से यह सवाल पूछा गया : आपके स्टुडेंट्स की ख़ास समस्याएँ (problems) क्या हैं? उनका जवाब था :

1. होमवर्क (homework) न करना।
2. संपत्ति का महत्त्व न समझना—जैसे कि किताबों को फेंक देना।
3. बत्तियाँ जली और खिड़की दरवाज़े खुले छोड़ देना।
4. क्लास में मुँह से थूक के बुलबुले निकालना।
5. कमरों में भाग-दौड़ करना।

उसी सवाल को 30 साल (एक पीढ़ी) के बाद 1988 में पूछा गया। जवाब आश्चर्यजनक रूप से बिल्कुल अलग थे। आज के हाई स्कूल के स्टुडेंट्स की मुख्य समस्याएँ (problems) हैं :

* पिटर ब्रीफ्ट की Making Choices से, P. 1-2.

1. गर्भपात (Abortion)
2. एड्स (Aids)
3. बलात्कार (Rape)
4. चरस-गाँजा (Drugs)
5. हिंसा की वजह से मौत का डर, हत्या, बंदूकों और चाकुओं का स्कूल में डर (Fear of violent death, murder, guns and knives in school)

सफल इंसान बनने की कोशिश करने के बजाए सिद्धांतों वाला इंसान बनने की कोशिश कीजिए। —अल्बर्ट आइंस्टीन

Try not to be a man of success but rather try to be a man of value. —Albert Einstein

पुराने का मतलब धिसे-पिटे होना नहीं है

Old values are not obsolete

कुछ लोग ज़िम्मेदारी, निष्ठा, कमिटमेंट और देशभक्ति जैसे नैतिक मूल्यों को पुराना समझते हैं। ये नैतिक मूल्य पुराने हो सकते हैं, मगर इनका महत्त्व कभी खत्म नहीं हो सकता। ये समय की कसौटी पर खरे उतरे हैं और कभी पुराने नहीं पड़ेंगे। चाहे न्यूयार्क हो, नई दिल्ली हो या न्यूजीलैंड हो, इन मूल्यों का अर्थ सब जगह एक-सा ही है। ये सर्वव्यापी हैं। मुझे किसी ऐसे इतिहास के दौर या संस्कृति के बारे में नहीं पता जिसने इन मूल्यों को सम्मान न दिया हो।

आज नैतिक मूल्य काफ़ी नीचे गिर चुके हैं

Values are at an All-time low

किसी भी समाज में अनैतिकता और नाइंसाफ़ी से निराशा जन्म लेती है। लालची और स्वार्थी लोग जो ग़लत फ़ायदों की तलाश में रहते हैं, उन पर नैतिक चरित्र वाले लोगों द्वारा अंकुश लगाना ज़रूरी है। हम जिंदगी

के रास्ते से भटक गए हैं।

कोई भी समाज जिसने अपने सिद्धांत को खो दिया है वह विनाश की ओर बढ़ रहा है। इतिहास गवाह है कि जब भी नैतिक मूल्य और सिद्धांत गिरे तो समाज भी गिर गया।

लगभग पचास-साठ साल पहले, अमरीका ज़बरदस्त मंदी (Depression) के दौर से गुज़र रहा था। उसकी एक तिहाई दौलत कुछ ही महीनों में बर्बाद हो चुकी थी। उत्पादन में 77 प्रतिशत की गिरावट आ गई थी। एक चौथाई मज़दूर बेकार हो गए थे। कई शहरों में स्कूल चलाना भी मुश्किल हो गया था। न्यूयार्क के 20 प्रतिशत स्कूली स्टुडेंट्स पोषण की कमी (malnourished) के शिकार हो चुके थे। एक समय तो 34 मिलियन आदमी, औरत और बच्चे बग़ैर किसी आमदनी के थे।

फिर भी इन गहरी मुश्किलों के दिनों में, भूख, तकलीफ़ और पीड़ा के बीच फ्रैंकलिन रूज़वेल्ट (Franklin Roosevelt) ने अपने राष्ट्र के लोगों से रेडियो पर कहा, “ईश्वर का शुक्र है कि हमारी मुश्किलें सिर्फ़ भौतिक और सांसारिक (material) चीज़ों को लेकर हैं।”*

अच्छाई क्या है?

What is goodness?

अगर हम एक सर्वे (survey) करें और लोगों से पूछें, “क्या आप अच्छे हैं?” तो ज़्यादातर लोगों का जवाब होगा, “हाँ!” उनसे पूछें, “कौन-सी चीज़ उन्हें अच्छा बनाती है?” तो जवाब होगा :

- मैं धोखा नहीं देता, इसलिए मैं अच्छा हूँ।
- मैं झूठ नहीं बोलता, इसलिए मैं अच्छा हूँ।
- मैं चोरी नहीं करता, इसलिए मैं अच्छा हूँ।

अगर आप ऊपर दिए जवाब को जाँचें और परखें, तो पाएँगे कि उनमें

* Journal of the American Family Association, November/December 1991.

ज़्यादा दम नहीं है। उस आदमी के बारे में सोचे जो कहता है, “मैं धोखा नहीं देता।” इसका सिर्फ़ यही मतलब है कि वह धोखेबाज़ नहीं है। और वे लोग जो कहते हैं कि हम झूठ नहीं बोलते और चोरी नहीं करते, इसका मतलब सिर्फ़ यही है कि वे झूठे और चोर नहीं हैं। मगर इतनी-सी बात से वे अच्छे नहीं बन जाते। एक इंसान अच्छा तब बनता है जब वह वास्तव में अच्छे काम करता है, न कि तब जब वह ग़लत काम नहीं करता। नैतिक मूल्यों वाला व्यक्ति वही होगा जिसमें सच्चाई, दया, साहस, निष्ठा, दूसरों के भाव समझने की क्षमता, विनम्रता, ईमानदारी और वफ़ादारी जैसे गुण होंगे। इन खूबियों वाले इंसान अच्छे क्यों माने जाते हैं? ऐसा इसलिए है क्योंकि ऐसे ही लोग भरोसेमंद होते हैं, न्याय के लिए खड़े होते हैं, ज़रूरतमंद की मदद करते हैं, अपनी और अपने आसपास के लोगों की जिंदगी बेहतर बनाते हैं। अच्छाई को हर रूप में पहचानने के लिए ख़ास स्टैंडर्ड्स और बेंचमार्कों (benchmarks & standards) की ज़रूरत पड़ती है। ये बेंचमार्क नैतिक या क़ानूनी या दोनों ही हो सकते हैं। नैतिक बेंचमार्क सिर्फ़ ग़लत और सही के बीच के फ़र्क़ को ही नहीं बताते, बल्कि इनके बीच के धुंधले मूल्यों, जो साफ़ नहीं हैं, का भी समाधान करते हैं कि क्या सही है और क्या ज़्यादा सही है, क्या बुरा है और क्या ज़्यादा बुरा है।

हमारे सिद्धांतों का स्तर कितना ऊँचा है?

How high are our ethical standards?

ऐसे हालात में आप क्या करेंगे?

1. आपको मालूम है कि आपके घर और रेलवे स्टेशन के बीच का किराया 64 रुपए है। आप पहले भी इतना ही दे चुके हैं और आप जानते हैं कि यही सही किराया है। मगर इस बार टैक्सी ड्राइवर 32 रुपए माँग रहा है तो आप क्या करेंगे?
2. आप किसी होटल में खाना खा रहे हैं और आपने चार चीज़ें मँगवाई, बैरा चारों चीज़ें लाया, मगर ग़लती से उसने तीन ही

चीजों का बिल बनाया। आप क्या करेंगे?

3. आपका सबसे अच्छा दोस्त आखिरी साँस ले रहा है और आप जीवन बीमा के एक एजेंट हैं। वह एक लाख रुपए का बीमा (Insurance) कराना चाहता है। किसी को पता नहीं है और न ही किसी को मालूम होगा कि आपका दोस्त मरने वाला है। क्या आप उसे पॉलिसी बेचेंगे?

हर सिद्धांत को क़ानून में नहीं बदला जा सकता। ऐसे हालात में आप अपने बच्चों को क्या सलाह देंगे? और जो सलाह देंगे, क्या आप वैसा ही व्यवहार अपने जीवन में कर रहे हैं? जन्म के साथ ही नैतिकता की शिक्षा हमें मिलने लगती है और वह सारा जीवन साथ चलती है। क्या हम अपना नैतिक व्यवहार बदल सकते हैं? हाँ। हमें नैतिक शिक्षा की ज़रूरत है।

नैतिकता को क्या प्रभावित करता है?

What affects ethics

- लालच (Greed)
- डर (Fear)
- दबाव (Pressure)

किसी भी तरह का दबाव अनैतिक काम को उचित नहीं बना सकता। समानता का व्यवहार और निष्पक्षता का व्यवहार, दोनों एक ही नहीं हैं। उदाहरण के तौर पर, एम.ए. पास और दसवीं फेल को आप एक समान वेतन दे सकते हैं क्या? नहीं। लेकिन निष्पक्षता का व्यवहार तो किया जा सकता है। समानता क़ाबिलियत से आती है और निष्पक्षता इंसानियत से।

व्यापार में नैतिकता

Ethics in business

सिद्धांतों का प्रभाव या अभाव हर किसी के काम में झलकता है। लालची

डॉक्टर बिना ज़रूरत के जाँच और सर्जरी करते हैं। वकील सच को तोड़ते-मरोड़ते हैं। माँ-बाप और बच्चे दोनों सफेद झूठ बोलते हैं। एकाउंटेंट और सेक्रेटरी अक्सर ग़लत रिपोर्ट बनाते हैं।

जब हम अपने आसपास के लोगों को धोखा देते हैं, तो सबसे बढ़कर हम खुद को धोखा देते हैं। हम खुद को धोखे के शिकार होने की तैयारी कर रहे हैं। समृद्धि और खुशहाली ज़िम्मेदारियाँ लाती हैं। हम नैतिक और सामाजिक मूल्यों को नष्ट करके उद्योग-धंधे और देश का निर्माण नहीं कर सकते।

नैतिक नियमों को न मानने के नतीजे वैसे ही नहीं होते, जैसे कि क़ानूनी नियमों को न मानने के होते हैं। कुछ लोग कभी भी नैतिकता का पालन करने वाले नहीं बनेंगे। वे सोचते हैं कि उन्होंने आसान रास्ता चुना है, मगर सच तो यह है कि यह रास्ता कठिन है। क्या आप खुद का सामना कर पाएँगे अगर आप अपने ग्राहकों को उचित सेवा न दें? क्या अपने बच्चों से डींग हाँककर आपको गर्व होगा, क्या आप अच्छा महसूस कर पाएँगे? अगर आप ऐसा नहीं कर सकते तो आपका व्यवहार अनैतिक है।

स्वाभिमान और गर्व इंसान को सही रास्ते पर रखते हैं।

दूरअंदेशी

Vision

लोग श्रेष्ठता या ऊँचा स्तर क्यों नहीं हासिल करते? इसका सबसे बड़ा कारण दूरअंदेशी की कमी है। हमें अपनी नज़र, जो मुमकिन है, उससे आगे ले जानी चाहिए। आज हम जो कुछ भी देखते हैं, वास्तविकता बनने से पहले वह एक सपना ही था। उत्साह, सही रास्ता और सही उद्देश्य के साथ जिएँ। क्या आपका कोई सपना है? अगर है तो क्या है? क्या आपकी जिंदगी का हर दिन आपको अपने उद्देश्य के नज़दीक ले जा रहा है?

सलाह लेनी ही है तो उन लोगों से लें जो मुश्किलातों के बावजूद भी सिद्धांतों पर टिके रहे और कुछ कर दिखाया। वह असफलता की मूर्ति

सफलता का क्या रास्ता दिखाएगी जो खुद ही भटकी हुई है। अगर उसे रास्ता ही मालूम होता तो क्या उस रास्ते पर वह खुद नहीं चलती।

जहाँ दूरअंदेशी एक साल के लिए हो,
तो फूल लगाइए।

जहाँ दूरअंदेशी दस साल के लिए हो,
तो पेड़ लगाइए।

जहाँ दूरअंदेशी अनंत काल के लिए हो
तो लोगों का विकास कीजिए।

— एक प्राचीन कहावत

*Where the vision is one year,
cultivate flowers.*

*Where the vision is ten years,
cultivate trees.*

*Where the vision is eternity,
cultivate people*

—Oriental saying

याद रखिए, “जीतने वाले कोई अलग काम नहीं करते, वे हर काम को अलग ढंग से करते हैं !”

—शिव खेड़ा

□□□

THREE-DAY WORKSHOP: "WINNERS DON'T DO DIFFERENT THINGS, THEY DO THINGS DIFFERENTLY"

Shiv's dynamic 3-day workshop entitled "Blueprint for Success" has dramatically improved productivity in thousands of people and organizations in America, Africa and Asia.

Seminar Highlights

Attitude—Ambition—Action

- Master the seven steps to positive thinking
- Turn weaknesses into strengths
- Do the right thing for the right reason
- Remove the barrier to productivity
- Introduce new vitality into your corporate culture—build trust and loyalty
- Help others to take on more responsibility
- Mutual respect to enhance teamwork
- Control things instead of letting them control you
- Become more effective immediately

What others are saying about the program :

Having been exposed to a number of training programs all over the world, I feel your program was one of the best.

—Michael Stier

Director, Lufthansa German Airlines, South East Asia

The gain is much more that it cannot be weighed in money.

—Ehsan Abbas Rizvi

Reckitt & Coleman

Hundred percent return on my investment is an understatement ! I wish I had experienced this sooner.

—Linda Baker

Certified Public Accountant, N.J., USA

Enquire about public and in-house programs from

Qualified Learning Systems

C-6/4, Vasant Vihar, New Delhi-110 057, India

Tel : 91-11-614-8803/4, 614-7702

Fax : 91-11-614-2656, 614-9658

Associate Offices :

141 Cecil Street, #08-07, Tung Ann Association Building, Singapore 069 541

Tel : (65) 323 3606

Fax : (65) 323 4078

144 North Beverwyck Road, #349 Lake Hiawatha, N.J. 07034, USA

Fax : (973) 335 7030

Please send me information on

- The seminar "Blueprint for Success"
- Keynote presentations
- In-house seminars
- Public seminars
- Videos, cassettes and books
- Improving effectiveness both personally and professionally

Name..... Title.....

Company.....

Address.....

City..... State..... Pin Code.....

Telephone (Off.)..... Fax.....

Qualified learning System

Date:.....

C-6/4, Vasant Vihar

New Delhi-110 057 (India)

Dear Sir,

I have enjoyed reading your book **YOU CAN WIN/ जीत आपकी**. I require more copy/copies of English/Hindi. For this I am sending herewith a draft for Rs. 285+30 (English) / Rs. 180+30 (Hindi) including postal charges. Please send me the required copy/copies by Regd. post at the following address :

Name

Address

Tel.....Fax.....



9335901771
५५५

9452662293

9838846900

घरेलू लाइब्रेरी योजना

के सदस्य बनिए और घर बैठे अपनी मन
पसंद पुस्तकें प्राप्त कीजिए। सूचीपत्र एवं
नियमावली के लिए हमें लिखें :

हिन्द पॉकेट बुक्स

18-19, दिलशाद गार्डन, जी.टी. रोड, दिल्ली-110 095

शिव खेड़ा के पैग़ाम के लिए अंतर्राष्ट्रीय अभिनंदन

“मेरी उत्पादन-क्षमता और असर बढ़ गया
में कम समय में ज्यादा हासिल करने लगा।”

Basem E.A. Al-Loughani

The Embassy of Kuwait

“जो लाभ मैंने हासिल किए वो इस बात का
साफ़ ज़ाहिर होते हैं कि मेरी उत्पादन-क्षमता
बढ़ गई और मैं ज्यादा आराम महसूस
करने लगा। मुझमें आया यह अद्भुत
अच्छा बदलाव मेरे दोस्तों ने भी देखा।
मेरी व्यक्तिगत जिंदगी और व्यावसायिक
जिंदगी दोनों में मेरा असर बढ़ा है।”

Dominick J. Ligresti, MD

*Dermatology & Dermatologic Surgery,
New Jersey*

“मेरे लिए सबसे अच्छी बात थी ये उदाहरण
और ‘कैसे करें’ उपाय, जो शिव खेड़ा से मिले।
जिनसे मुझे ऐसे बदलाव लाने की क्षमता
मिली, जिनकी इच्छा हम सब या तो अपने
संगठन में या खुद में या दोनों में लाने का
इच्छाते हैं पर उन्हें लागू करने और बनाने
इच्छाते की मुश्किल पाते हैं।”

Stephen L. Tierney

*Group Managing Director,
Xerox Business India*

अपने सपनों को जिंदगी में उतारें, अभी !

यह किताब आपकी मदद करेगी,
यह सब करने के लिए:

- ▶ अच्छी सोच के सात कदमों पर विशेषज्ञता हासिल करके खुद में आत्मविश्वास लाएं।
- ▶ अपनी कमजोरियों को खूबियों में बदलकर सफलता हासिल करें।
- ▶ सही कारण के लिए सही कदम उठाकर अपनी ख्याति को बढ़ाएं।
- ▶ परिस्थितियों को अपने ऊपर हावी होने देने के बजाए उन पर काबू करना सीखें।
- ▶ अपने आस-पास के लोगों के साथ परस्पर-मान-सम्मान बढ़ाकर आस्था और विश्वास को बनाएं।
- ▶ अपनी रुकावटों को हटाकर असरदार बनें।

“... बहुत आसान, रोजाना काम में आने वाली चीजें जो हमें सही रास्ते पर रखेंगी, सारी जिंदगी...”

Naomi Roberts.
Le Meridien
The Bahamas

पढ़ने में, जिंदगी में उतारने में और समझ में आसानी से आने वाले विचार जो आपको बुद्धिमत्ता की पुरानी सोच के ढांचे से आधुनिकता के दौर में लाएँ, 'जीत आपकी' आपको जिंदगी की रोजाना की परेशानियों से उबरने और नैतिक मूल्यों को स्पष्ट करने में मदद करेगी।

“... हमारे व्यवसाय में और व्यक्तिगत जिंदगी में ऊँचे स्तर के उद्देश्य और कमिटमेंट दोनों की ओर बढ़ाता है।”

Erich Ott
Zuelling Pharma Pte Ltd.
Singapore

'जीत आपकी' आपको जांचने-परखने में मदद करती है अगर आप अपनी जिंदगी प्रेरणा (जीत के लिए खेलना) या प्रेरणाहीनता (न हारने के लिए खेलना) के साथ गुज़ार रहे हैं। यह आपकी सही सोच को आपके नज़रिये, महत्वाकांक्षा (ambition) और जिंदगी में उतारती है। यह आपको जीतने का जरिया देती है।

“... जो खुद को जांचने-परखने और बदलने की इच्छा रखते हैं, उन्हें तुरंत लाभ मिलेगा।”

R. O. Olawale
Coca Cola



Rs 180
ISBN 81-7621-067-6